

# Revue économique

Juin 2010



© Banque nationale de Belgique

Tous droits réservés.

La reproduction de cette publication, en tout ou en partie, à des fins éducatives et non commerciales est autorisée avec mention de la source.

ISSN 1372-3162

# Table des matières

PROJECTIONS ÉCONOMIQUES POUR LA BELGIQUE – PRINTEMPS 2010	7
PLACE DE LA BELGIQUE DANS LE COMMERCE MONDIAL	29
QUELS ENSEIGNEMENTS TIRER DU <i>WAGE DYNAMICS NETWORK</i> ?	57
ANALYSE DE LA POPULATION DES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES PRÉSENTANT UNE RENTABILITÉ ÉCONOMIQUE NÉGATIVE	81
LA PAUVRETÉ EN BELGIQUE	97
SUMMARIES OF ARTICLES	111
ABSTRACT	115
SIGNES CONVENTIONNELS	119
Liste des abréviations	121

# Projections économiques pour la Belgique – Printemps 2010

## Introduction

Après que l'économie mondiale a essuyé la récession la plus sévère depuis plus de six décennies, le mouvement de reprise entamée à la mi-2009 s'est poursuivi durant le reste de l'année et au début de 2010. Globalement, le regain de l'activité a jusqu'à présent été un peu plus vigoureux que prévu six mois plus tôt, l'action résolue des autorités monétaires et des gouvernements au plus fort de la crise se révélant efficace pour restaurer le fonctionnement du système financier et pour offrir un soutien à la demande, suscitant un regain de confiance des chefs d'entreprises et des consommateurs à travers le monde. Ainsi, après avoir atteint un creux au deuxième trimestre de 2009, le commerce international a retrouvé une trajectoire de croissance, tandis que le fort mouvement de déstockage et les tensions sur les marchés financiers s'atténuent dans la plupart des zones économiques.

La reprise a cependant montré une intensité variable selon les pays, les économies émergentes d'Asie, sous l'impulsion principalement de la Chine, ayant à cet égard joué un rôle moteur. En outre, en raison même de l'importance de la crise financière et de la récession économique, plusieurs facteurs risquent de brider cet élan dans les économies avancées, au-delà du rebond initial. D'une part, les importantes impulsions budgétaires et monétaires devront être progressivement réduites, et faire place à une consolidation. D'autre part, l'assainissement de la position financière des différents agents économiques, si elle est nécessaire pour établir les fondements d'une croissance équilibrée et durable, pourrait peser sur la demande durant quelques temps. L'ampleur de cet ajustement est toutefois variable, selon les secteurs – pouvoirs publics, institutions financières, sociétés non financières ou ménages – dans les différents pays.

La zone euro considérée dans son ensemble, ou plus largement l'Union européenne, ont également retrouvé un chemin de croissance positive depuis le milieu de 2009, mais celui-ci a été moins dynamique qu'aux États-Unis et, a fortiori, dans les économies émergentes. La récession économique a mis en relief des déséquilibres internes ou externes importants dans certaines économies, et la hausse des déficits et dettes publics a fait naître sur les marchés financiers des craintes quant à la soutenabilité à long terme des finances publiques, et dans le cas de la Grèce, a donné lieu à des problèmes de liquidité. À cette occasion, comme cela avait aussi été le cas lors de la crise bancaire à l'automne de 2008, les différentes institutions concernées – FMI, CE, BCE – et les gouvernements européens ont pris des dispositions dans le courant du mois de mai 2010 pour éviter une contagion, à l'ensemble du secteur financier, des tensions apparues sur certains segments du marché des obligations publiques. Ces plans devront toutefois être accompagnés de mesures drastiques de consolidation budgétaire et de renforcement de la compétitivité des économies concernées.

Les projections macroéconomiques 2010-2011 de l'exercice semestriel de l'Eurosystème pour la zone euro, présentées dans le Bulletin de la BCE daté de juin 2010<sup>(1)</sup>, et celles qui y correspondent pour la Belgique, s'inscrivent donc dans un contexte à la fois encourageant et très incertain. Pour la zone euro, par rapport aux résultats de décembre 2009, les nouvelles projections font état d'une croissance légèrement révisée à la hausse en 2010, sous l'effet de la demande extérieure. La demande intérieure reste toutefois atone, ce qui explique que le taux de progression prévu pour 2011 reste limité. Pour sa part,

(1) Les projections macroéconomiques de l'Eurosystème pour la zone euro, publiées en juin et en décembre de chaque année, font l'objet d'une actualisation par la BCE en mars et en septembre.

l'inflation est poussée à la hausse à court terme, sous l'effet conjugué du renchérissement récent des matières premières et de la dépréciation de l'euro. Les pressions d'origine intérieure sont cependant toujours faibles, et devraient demeurer contenues durant la période couverte par les projections.

Les mêmes grandes lignes s'appliquent à la Belgique, même si, en l'absence de déséquilibres majeurs, l'économie a montré une relative résistance lors de la récession et devrait bénéficier d'une croissance un peu supérieure à la moyenne de la zone euro en 2010 et 2011. Ces résultats sont détaillés dans cet article. La première section brosse un aperçu des évolutions récentes et des perspectives pour l'environnement international, de même que des résultats pour la zone euro des projections des banques centrales de l'Eurosystème. Les hypothèses techniques retenues dans le cadre de cet exercice commun sont présentées dans un encadré. La section 2 détaille les résultats pour l'activité et l'emploi en Belgique, la section 3 porte sur les composantes de la demande, tandis que la section 4 traite de l'inflation et de l'évolution des coûts salariaux. La cinquième section se penche sur les comptes des administrations publiques. À cet égard, il convient de rappeler que les projections pour les finances publiques sont établies en tenant compte des seules mesures formellement décidées par les autorités, et dont les modalités de mise en œuvre sont suffisamment précises. Enfin, la dernière section traite des risques entourant ces projections, et les compare aux principales autres prévisions disponibles pour la Belgique.

Les projections de la Banque ont été clôturées sur la base des informations disponibles au 27 mai 2010.

## 1. Environnement international

### 1.1 L'économie mondiale

Le mouvement de reprise de l'activité et du commerce international amorcé vers la mi-2009, sous l'effet de politiques économiques accommodantes, de l'apaisement des tensions sur les marchés financiers, et de la restauration de la confiance des entrepreneurs et des consommateurs, s'est poursuivi et amplifié durant le deuxième semestre et au début de 2010. Il a toutefois présenté des intensités variables selon les zones économiques. Ainsi, les pays émergents d'Asie ont maintenu un rythme de croissance soutenu, contribuant largement au redressement du commerce international. Ils ont entraîné dans leur sillage les économies avec lesquelles ils entretiennent des liens étroits, dont les pays exportateurs de matières premières.

En Chine, au premier trimestre de 2010, la croissance du PIB a atteint 11,9 p.c. par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

La progression a été plus limitée dans les économies avancées, l'augmentation du PIB se chiffrant à respectivement 2,5 p.c. aux États-Unis, 4,2 p.c. au Japon et 0,5 p.c. pour l'Union européenne dans son ensemble, de sorte que ni la production, ni les exportations n'y ont encore retrouvé leur niveau d'avant la crise. Dans ce contexte, les banques centrales ont maintenu les taux directeurs à des niveaux historiquement très bas, après les baisses rapides et importantes décidées lorsque la récession se déployait, et n'ont effectué que les premiers pas du démantèlement des mesures exceptionnelles qu'elles avaient prises pour juguler les risques d'effondrement du système financier à la fin de 2008 et au début de 2009. De même, les mesures de soutien décidées par les gouvernements sont restées largement en place, même si leur effet sur l'activité s'est atténué par rapport à l'impulsion initiale.

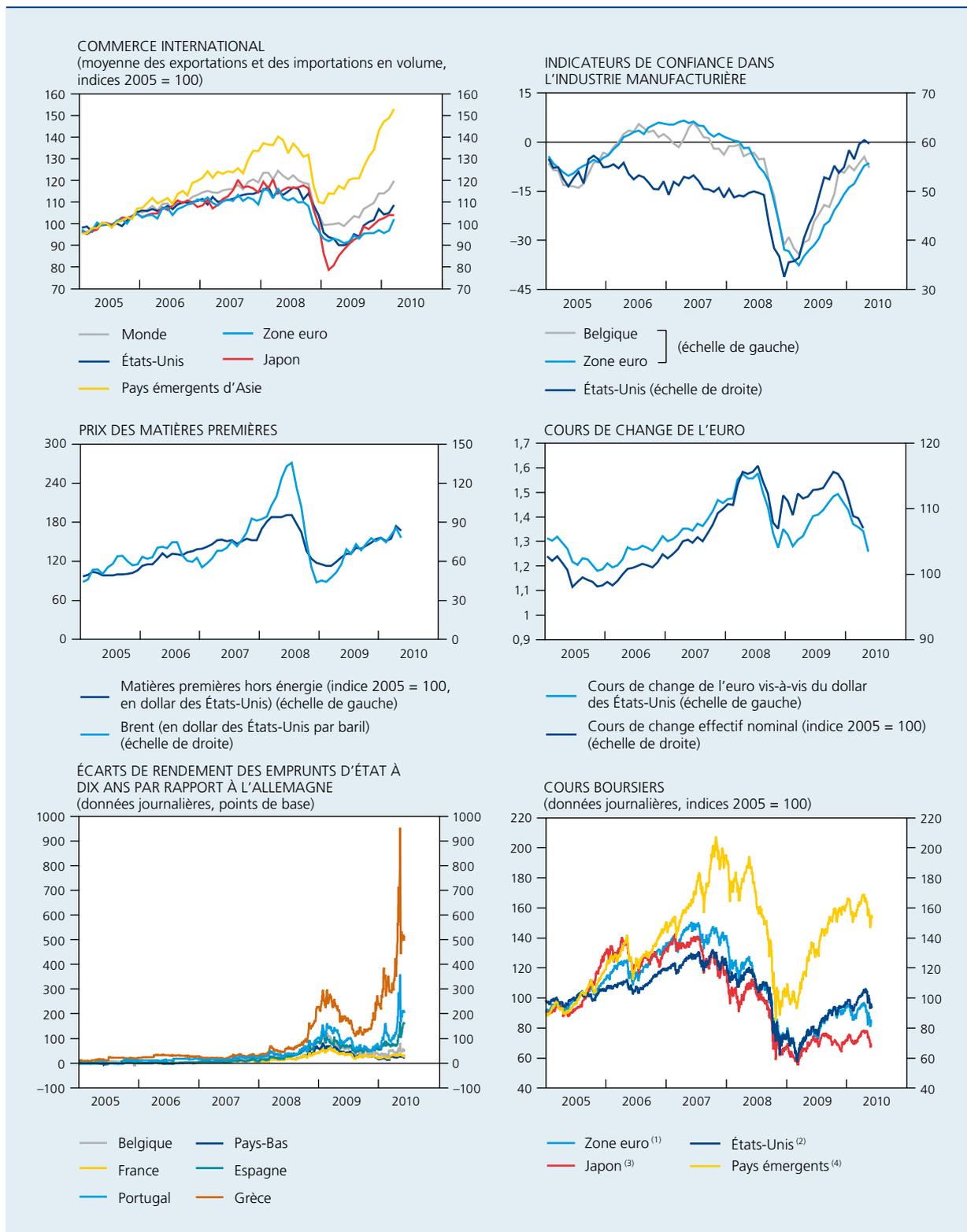
Le raffermissement de l'économie mondiale et l'apaisement des tensions sur les marchés financiers ont suscité un net redressement de la confiance des chefs d'entreprise tout au long de 2009 et en 2010, les indicateurs issus des enquêtes retrouvant des niveaux comparables aux moyennes historiques. À son tour, cette amélioration permet de présager une poursuite de la consolidation de la conjoncture, dans la mesure où les entreprises pourraient adopter un comportement moins restrictif en termes de formation des stocks, d'emploi ou d'investissements.

Dans le même temps, la demande plus soutenue émanant notamment des économies émergentes a donné lieu à un retournement dans l'évolution du prix des matières premières. Après avoir atteint un point bas en décembre 2008, de l'ordre de 40 dollars des États-Unis par baril de Brent, les cotations du pétrole brut sur les marchés internationaux ont doublé, pour atteindre 80 dollars en moyenne en mai 2010, exerçant un effet direct à la hausse sur l'inflation.

Différents éléments font cependant penser que le renforcement de l'activité pourrait rester relativement contenu dans les économies avancées, comme c'est d'ailleurs généralement le cas après les récessions économiques associées à une crise financière. Tout d'abord, l'effet des facteurs temporaires qui avaient permis la reprise – notamment les mesures d'encouragement à l'achat de véhicules neufs dans certains pays, l'accélération des investissements publics, ou le retournement des mouvements de stocks – devrait s'atténuer. Pour leur part, les autres composantes de la demande intérieure pourraient tarder à gagner en dynamisme, en raison de la résorption

**GRAPHIQUE 1 ÉVOLUTION SUR LES MARCHÉS FINANCIERS, CONFIANCE DES CHEFS D'ENTREPRISE ET COMMERCE INTERNATIONAL**

(moyennes mensuelles, sauf mention contraire)



Sources : BRI, CPB, HWWI, Thomson Reuters Datastream.

(1) Indice Dow Jones Euro Stoxx Broad.

(2) Indice Wilshire 5000.

(3) Indice Topix.

(4) Indice MSCI Emerging Markets.

encore incomplète à ce stade des effets de la crise économique et financière. Celle-ci a non seulement donné lieu à l'apparition de capacités excédentaires, tant en matière de capital physique que de travail, mais elle a aussi entraîné une détérioration de la position bilantaire des établissements de crédit, des entreprises et des ménages, renforcée dans certains pays par une correction importante du marché immobilier. La restauration de cette position, via un processus de désendettement ou d'accroissement de l'épargne, pèserait sur la demande. Enfin, la récession a donné lieu à une forte détérioration des finances publiques à travers le monde, hypothéquant leur soutenabilité à long terme, à défaut de mesures de consolidation.

Ces éléments semblent particulièrement importants pour les pays de la zone euro, comme l'illustre l'attention croissante portée par les marchés financiers à la situation

de certains pays, qui s'est traduite par un élargissement marqué des écarts de taux des obligations publiques par rapport aux *bunds* allemands. De manière générale, les évolutions récentes ont mis en évidence les déséquilibres externes – en termes de compétitivité – ou internes – via un accroissement excessif de l'endettement – qui se sont développés au sein de la zone euro. L'encadré ci-dessous revient sur les tensions et leurs conséquences pour la zone euro. En donnant lieu à une révision à la baisse des perspectives de croissance, ces craintes ont aussi induit une dépréciation de l'euro : le taux de change est revenu de 1,44 dollar des États-Unis par euro à la fin de 2009 à 1,26 dollar par euro en moyenne lors des 10 derniers jours du mois de mai 2010, soit une dépréciation de 13 p.c. Parallèlement, les indices boursiers européens ont reculé de quelque 10 p.c. par rapport à leur sommet de 2010, entraînés par les valeurs financières.

### Encadré 1 – Les tensions sur les marchés de titres de la dette publique et leurs conséquences pour la zone euro

Partie du marché immobilier aux États-Unis, la crise de l'endettement privé, qui a affecté le secteur financier de nombreux pays dès août 2007 et de manière plus aiguë à partir de septembre 2008, provoquant la plus profonde récession mondiale des six dernières décennies, a fini par susciter une crise de l'endettement public de certains pays européens. En octobre 2009, la révélation d'une forte révision à la hausse du déficit public en Grèce a créé des tensions sur le marché des titres de la dette publique grecque. En avril 2010, les inquiétudes quant à la soutenabilité des finances publiques grecques se sont exacerbées, poussant vivement à la hausse les taux d'intérêt auxquels l'État grec pouvait se financer et créant ainsi une crise de liquidité. En outre, des effets de contagion ont commencé à se manifester. Les opérateurs financiers ont porté leur attention sur la situation de pays faisant face à des problèmes de finances publiques et de compétitivité similaires, quoique beaucoup moins aigus, comme le Portugal et l'Espagne. De plus, la crainte que l'insolvabilité de la Grèce, voire d'autres pays, ne provoque des pertes qui déstabiliseraient le secteur bancaire des pays créanciers a augmenté les coûts de financement des banques. Enfin, l'impact possible de ces turbulences sur le financement de l'économie a conduit à des baisses de cours sur les marchés d'actions et à une remontée des primes de risque incluses dans les obligations de sociétés, ainsi qu'à une dépréciation de l'euro.

Les autorités ont pris diverses mesures afin d'endiguer la crise et de sauvegarder la stabilité financière dans la zone euro. Il s'agissait à la fois d'assister financièrement les États faisant face à une défiance auto-réalisatrice sur les marchés financiers pour leur laisser le temps de restaurer leur crédibilité, de rétablir le fonctionnement de marchés perturbés et de donner l'assurance que les États en difficulté prendraient des mesures drastiques d'assainissement des finances publiques.

D'une part, les autorités budgétaires européennes et le FMI ont mis sur pied un système d'assistance financière conditionnelle. Le 2 mai 2010, un soutien de ce type a été décidé par l'Eurogroupe en faveur de la Grèce : dans le cadre d'un programme de trois ans, la Grèce pourra emprunter 110 milliards d'euros, dont 30 milliards auprès du FMI et 80 milliards auprès des autres États membres de la zone euro ; ces prêts sont conditionnés à l'application de mesures sévères d'assainissement budgétaire (une amélioration du solde structurel d'au moins 10 p.c. du PIB de 2009 à 2014, dont une grande partie dès 2010, et une réforme du système des pensions). L'accord prévoit aussi la mise en œuvre de réformes structurelles destinées à renforcer l'économie grecque, notamment par un meilleur

fonctionnement du marché du travail. Cette décision n'ayant que très temporairement ramené le calme sur les marchés financiers, le Conseil Ecofin a décidé, les 9 et 10 mai 2010, la création d'un mécanisme européen de stabilisation, pour une durée de trois ans, visant à accorder une aide financière conditionnelle aux États en difficulté en raison d'événements exceptionnels échappant à leur contrôle, jusqu'à concurrence de 500 milliards d'euros au total. Un volume de 60 milliards d'euros destiné à tous les États de l'UE pourrait être financé par des emprunts de la Commission européenne. En outre, un *Special Purpose Vehicle* garanti par les États membres de la zone euro pourrait contribuer au financement de l'assistance aux États de cette zone jusqu'à 440 milliards d'euros. Le FMI devrait participer aux opérations de soutien et à la définition des conditions; on s'attend à ce qu'il fournisse une assistance équivalant à au moins la moitié de l'aide européenne. Lors de la même réunion, le Conseil a aussi pris l'engagement ferme d'accélérer la consolidation budgétaire et les réformes structurelles là où il le faut. Dans ce cadre, les gouvernements espagnol et portugais ont annoncé de nouvelles mesures budgétaires.

D'autre part, le Conseil des gouverneurs de la BCE, après avoir adapté les règles régissant les garanties afférentes aux prêts de l'Eurosystème, a adopté, le 10 mai 2010, une série de mesures visant à apaiser les graves tensions observées sur certains marchés. Il a en particulier décidé de procéder à des interventions sur les marchés obligataires publics et privés de la zone euro, en vue de remédier au dysfonctionnement des marchés de titres (*Securities Markets Programme*), et de stériliser l'incidence de ces opérations sur la liquidité. Il a aussi réactivé la fourniture de liquidités à trois et à six mois à taux fixe et montant illimité, ainsi que l'octroi de liquidités en dollar des États-Unis. La politique monétaire continuera à viser la stabilité des prix dans la zone euro: les décisions concernant son orientation seront prises en fonction d'une évaluation tant des risques d'inflation – il s'agit notamment d'éviter qu'une perception erronée d'un financement monétaire du secteur public ne crée des anticipations inflationnistes – que des risques de déflation – l'effet des ajustements budgétaires sur la demande et donc les prix étant dûment pris en compte.

Il faudra tirer les leçons de la crise pour améliorer la gouvernance de la zone euro. Le renforcement des institutions budgétaires nationales est également crucial. Le 12 mai 2010, la Commission européenne a publié une série de propositions pour le renforcement de la coordination des politiques économiques, axées autour de quatre thèmes: une amélioration de l'application du Pacte de stabilité et de croissance (avec notamment plus d'accent mis sur la soutenabilité à long terme des finances publiques, des sanctions en cas de progrès insuffisants vers les objectifs de moyen terme et un renforcement des sanctions dans le cadre de la procédure sur les déficits excessifs); la surveillance des évolutions macroéconomiques dans les pays de la zone euro (y compris la possibilité d'émettre des recommandations en cas de déséquilibres, de perte de compétitivité ou d'emballement du crédit et des prix d'actifs); l'instauration d'un « semestre européen » permettant la coordination des surveillances budgétaire et structurelle et l'intégration de celles-ci dans les processus parlementaires nationaux; et la consolidation du système de gestion de crise pour la zone euro ébauché par le mécanisme européen de stabilisation, comprenant une assistance destinée à sauvegarder la stabilité financière et de strictes conditions en vue d'éviter l'aléa moral, c'est-à-dire un encouragement implicite au laxisme budgétaire. Depuis lors, un groupe de travail sur la gouvernance économique, établi par le président du Conseil européen, a entamé ses travaux. Il devrait en rendre compte au Conseil européen le 17 juin et prévoit de déposer ses conclusions en octobre 2010.

Dans ce contexte de reprise de l'activité mondiale, d'une part, et d'incertitudes importantes dans les économies avancées, d'autre part, les prévisions pour les principales zones économiques font état d'une poursuite de la croissance en 2010 et 2011, après le recul de 0,9 p.c. du PIB mondial en 2009. Il s'agissait cette année-là de la première récession mondiale de l'activité depuis la seconde guerre mondiale. La Chine et l'Inde, entre autres, y avaient toutefois échappé, présentant une évolution

du PIB toujours nettement positive. Selon les prévisions de la CE, les pays émergents d'Asie, de même que les pays exportateurs de matières premières, comme le Brésil ou la Russie, devraient de nouveau faire montre d'une croissance vigoureuse en 2010 et en 2011, proche des moyennes enregistrées avant la crise.

La croissance du PIB serait moins robuste dans les économies avancées, étant estimée à 2,8 p.c. aux États-Unis,

**TABLEAU 1 PROJECTIONS POUR LES PRINCIPALES ZONES ÉCONOMIQUES**

(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente, sauf mention contraire)

	2009	2010	2011
	Réalisations	Projections	
<b>PIB en volume</b>			
Monde .....	-0,9	4,0	4,0
dont :			
États-Unis .....	-2,4	2,8	2,5
Japon .....	-5,2	2,1	1,5
Union européenne .....	-4,2	1,0	1,7
Chine .....	8,7	10,3	9,4
Inde .....	5,7	8,1	8,0
Russie .....	-7,9	3,7	4,0
Brésil .....	-0,2	5,7	4,5
<i>p.m. Importations mondiales ..</i>	<i>-11,1</i>	<i>7,7</i>	<i>6,0</i>
<b>Inflation<sup>(1)</sup></b>			
États-Unis .....	-0,4	1,7	0,3
Japon .....	-1,4	-0,5	-0,4
Union européenne .....	1,0	1,8	1,7
<b>Taux de chômage<sup>(2)</sup></b>			
États-Unis .....	9,3	9,7	9,8
Japon .....	5,1	5,3	5,3
Union européenne .....	8,9	9,8	9,7

Source : CE (prévisions de printemps, mai 2010).

(1) Indice des prix à la consommation.

(2) Pourcentages de la population active.

2,1 p.c. au Japon, et 1 p.c. en moyenne pour l'UE. Dans ces deux premiers cas, le rythme de progression se réduirait légèrement en 2011, l'effet temporaire du rebond initial n'étant que progressivement relayé par le renforcement endogène de la demande de consommation et d'investissement. Dans l'UE, la progression de l'activité continuerait de se renforcer en 2011, tout en demeurant limitée à 1,7 p.c. Ces valeurs ne seraient toutefois pas suffisantes pour entraîner une baisse du taux de chômage.

## 1.2 Projections de l'Eurosystème pour la zone euro

Bénéficiant du renforcement des marchés d'exportation, des mesures de soutien adoptées dans le cadre des plans de relance des gouvernements en vue de combattre la récession, et de l'atténuation du fort mouvement de déstockage observé un an plus tôt, l'activité dans la zone

euro a renoué avec la croissance à partir du troisième trimestre de 2009. La progression a toutefois été modeste, à concurrence de 0,7 p.c. en termes cumulés jusqu'au premier trimestre de 2010, après un recul maximal de 5,2 p.c. durant la récession.

Selon les projections de l'Eurosystème, la reprise se poursuivrait à un rythme encore limité en 2010, le soutien de la demande extérieure étant en partie contrecarré par la disparition progressive des effets temporaires liés aux mesures de politique économique ou aux mouvements des stocks. Elle se renforcerait progressivement dans le courant de 2011, grâce au raffermissement de la demande intérieure. Au total, après avoir subi un recul de 4,1 p.c. en 2009, le PIB afficherait une croissance en termes réels comprise entre 0,7 et 1,3 p.c. en 2010 et entre 0,2 et 2,2 p.c. en 2011. Comme c'est généralement le cas après les crises financières, le rythme de la reprise resterait donc modéré, compte tenu des nécessaires ajustements de la situation bilantaire des institutions financières, des sociétés non financières et des ménages, tandis que les capacités de production sont à ce jour toujours largement excédentaires.

S'agissant des composantes de la demande, les exportations pourront s'appuyer sur une croissance robuste des marchés extérieurs, tout en bénéficiant des effets favorables en termes de compétitivité de la dépréciation de l'euro. Compte tenu des capacités excédentaires et du degré encore important d'incertitude affectant les perspectives de demande, les investissements des entreprises ne réagiront que progressivement au renforcement de l'activité. Par ailleurs, les corrections du marché immobilier en cours dans certains pays de la zone, même si elles ont perdu en intensité au cours des derniers mois, continueront de peser sur les investissements en logements. Enfin, la progression de la consommation serait initialement bridée par le revenu disponible, affecté par l'évolution modérée des salaires et la faiblesse de l'emploi. En effet, le chômage devrait poursuivre sa progression pendant la période couverte par les projections, après que le choc initial résultant de la chute de la production à la fin de 2008 et au début de 2009 ait été largement absorbé par la diminution simultanée de la durée de travail par personne et de la productivité. Ces freins affectant la demande intérieure devraient progressivement se déserrer, à mesure que l'amélioration conjoncturelle se prolonge. Le taux d'épargne se maintiendrait toutefois à un niveau significativement supérieur à celui prévalant avant la crise, en raison de l'accroissement du chômage et des incertitudes élevées entourant les perspectives économiques et financières.

D'autre part, l'inflation s'est nettement redressée au cours de la période récente, d'un niveau moyen de 0,3 p.c. en

**TABEAU 2** PROJECTIONS DE L'EUROSYSTÈME  
(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente)

	Zone euro			p.m. Belgique		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Inflation (IPCH) .....	0,3	1,4 / 1,6	1,0 / 2,2	0,0	2,0	1,9
PIB en volume .....	-4,1	0,7 / 1,3	0,2 / 2,2	-3,0	1,3	1,7
dont:						
Consommation privée .....	-1,2	-0,2 / 0,4	-0,2 / 1,6	-1,7	0,6	1,2
Consommation publique .....	2,6	0,3 / 1,3	-0,3 / 1,1	1,6	1,4	1,3
Investissements .....	-10,8	-3,4 / -1,2	-2,1 / 2,7	-4,2	-1,4	1,5
Exportations .....	-13,2	5,5 / 9,1	1,1 / 7,9	-12,6	6,4	4,3
Importations .....	-12,0	3,8 / 7,0	0,4 / 6,8	-12,8	5,2	4,1

Sources: BCE, BNB.

2009 à 1,5 p.c. en avril 2010, sous l'effet des prix des produits énergétiques. Ce mouvement, lié à la disparition des effets de base résultant de la forte diminution des cotations du pétrole un an plus tôt, puis à la nouvelle hausse de celles-ci et à la dépréciation récente de l'euro, devrait se poursuivre dans le courant de l'année. La demande

étant toujours relativement atone, les pressions inflationnistes d'origine intérieure devraient toutefois rester contenues, tant en matière de coûts salariaux unitaires que de marges de profit. Au total, l'inflation s'établirait en moyenne à un taux situé entre 1,4 et 1,6 p.c. en 2010 et entre 1 et 2,2 p.c. en 2011.

## Encadré 2 – Hypothèses retenues pour les projections

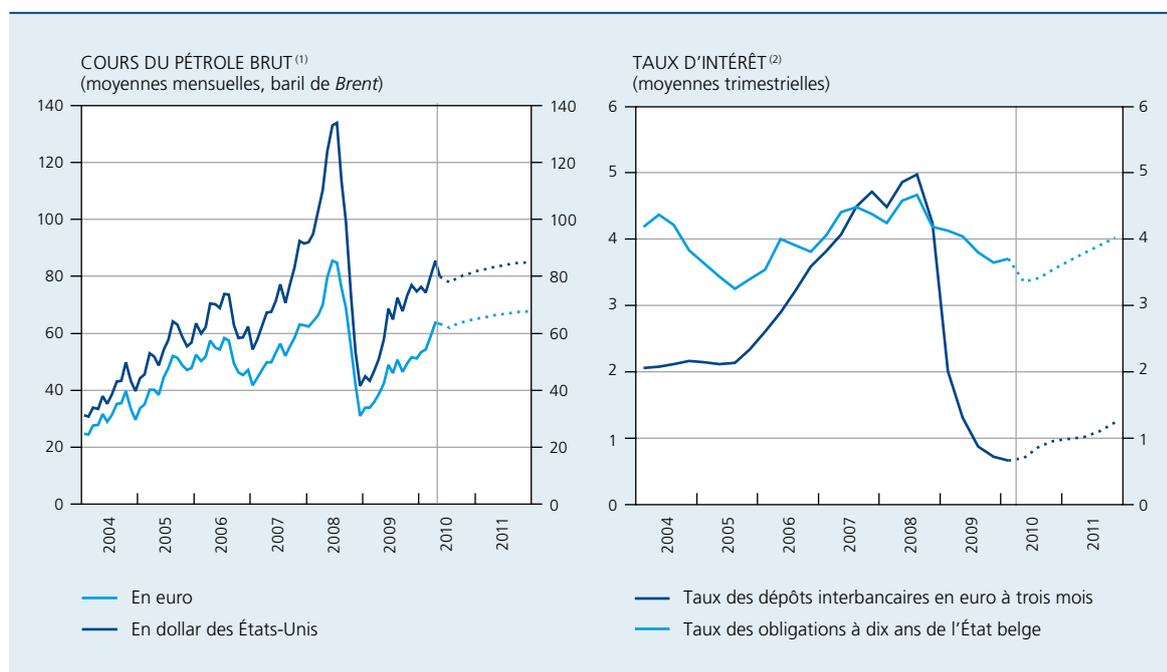
Réalisées dans le cadre d'un exercice commun, les projections économiques pour la zone euro, et celles de la Banque pour la Belgique, sont établies sur la base d'un ensemble d'hypothèses techniques arrêtées conjointement par la BCE et les banques centrales nationales de l'Eurosystème. Les principales sont résumées ici :

- les taux d'intérêt retenus reposent sur les anticipations des marchés. En moyenne annuelle, le taux des dépôts interbancaires à trois mois reviendrait de 1,2 p.c. en 2009 à 0,8 p.c. en 2010, avant de repasser à 1,1 p.c. en 2011. Le taux des obligations à dix ans de l'État pour la Belgique s'établirait à, respectivement, 3,5 p.c. en 2010, et 3,9 p.c. en 2011 ;
- les cours de change bilatéraux sont maintenus constants à leur valeur de la seconde moitié du mois de mai 2010, en l'occurrence 1,26 dollar des États-Unis pour 1 euro ;
- conformément à l'évolution des prix implicites reflétés dans les contrats à terme, les cours du baril de Brent devraient atteindre, en moyenne, 79,5 dollars en 2010 et 83,7 dollars en 2011, contre un niveau de 61,9 dollars en 2009 ;
- après son effondrement à la fin de 2008 et au début de 2009, le commerce mondial a renoué avec la croissance dans le courant de l'année dernière. Cette évolution devrait se poursuivre en 2010 et 2011. En moyenne annuelle, la demande émanant des marchés à l'exportation de la Belgique, calculée à partir de l'évolution des importations des différents partenaires commerciaux, a diminué de 10,8 p.c. en 2009. Elle afficherait une progression en volume de 7 p.c. en 2010 et de 4,2 p.c. en 2011.

En matière de finances publiques, les projections sont établies, conformément aux conventions de l'Eurosystème, en tenant compte de l'environnement macroéconomique et des mesures déjà annoncées et suffisamment précisées par les gouvernements, qui ont été approuvées par les parlements, ou qui sont en passe de l'être.



## HYPOTHÈSES RELATIVES À L'ÉVOLUTION DU COURS DU PÉTROLE ET DES TAUX D'INTÉRÊT



Source: BCE.

(1) Évolution effective jusqu'en avril 2010, hypothèses à partir de mai 2010.

(2) Évolution effective jusqu'au premier trimestre de 2010, hypothèses à partir du deuxième trimestre de 2010.

## HYPOTHÈSES DES PROJECTIONS DE L'EUROSISTÈME

	2009	2010	2011
	(moyennes annuelles)		
Taux des dépôts interbancaires en euro à trois mois .....	1,2	0,8	1,1
Taux des obligations à dix ans de l'État belge .....	3,9	3,5	3,9
Cours de change de l'euro vis-à-vis du dollar des États-Unis ...	1,39	1,29	1,26
Cours du pétrole (dollars des États-Unis par baril) .....	61,9	79,5	83,7
	(pourcentages de variation)		
Marchés à l'exportation pertinents pour la Belgique .....	-10,8	7,0	4,2
Prix des concurrents à l'exportation .....	-3,9	4,3	2,2

Source: BCE.

## 2. Activité et emploi

Parallèlement au redressement des indicateurs issus des enquêtes de conjoncture, l'évolution de l'activité en Belgique s'est inscrite dans la ligne du redressement observé à partir du milieu de l'année dernière dans la zone euro. La croissance en termes réels du PIB est en effet redevenue positive à partir du troisième trimestre de 2009, tout en demeurant relativement faible depuis lors. Selon les données de l'ICN, après un rebond initial de 0,7 p.c. au troisième trimestre, le rythme de progression trimestriel serait revenu à 0,3 p.c. au quatrième trimestre de 2009 puis, d'après l'estimation « flash » à 0,1 p.c. au premier trimestre de 2010. Ce dernier résultat est cependant légèrement affecté par des conditions climatiques défavorables pour le secteur de la construction.

D'une ampleur exceptionnelle depuis la Seconde Guerre mondiale, la récession a toutefois été un peu moins virulente en Belgique qu'ailleurs, le recul du PIB se chiffrant à 3 p.c. en moyenne en 2009, contre -4,1 p.c. en moyenne dans la zone euro. De même, la reprise observée jusqu'à présent a été légèrement plus forte, la croissance annuelle du PIB atteignant 1 p.c. au premier trimestre de 2010, contre 0,6 p.c. dans la zone. L'absence de déséquilibres structurels majeurs – en matière de comptes extérieurs, d'endettement du secteur privé ou sur le marché

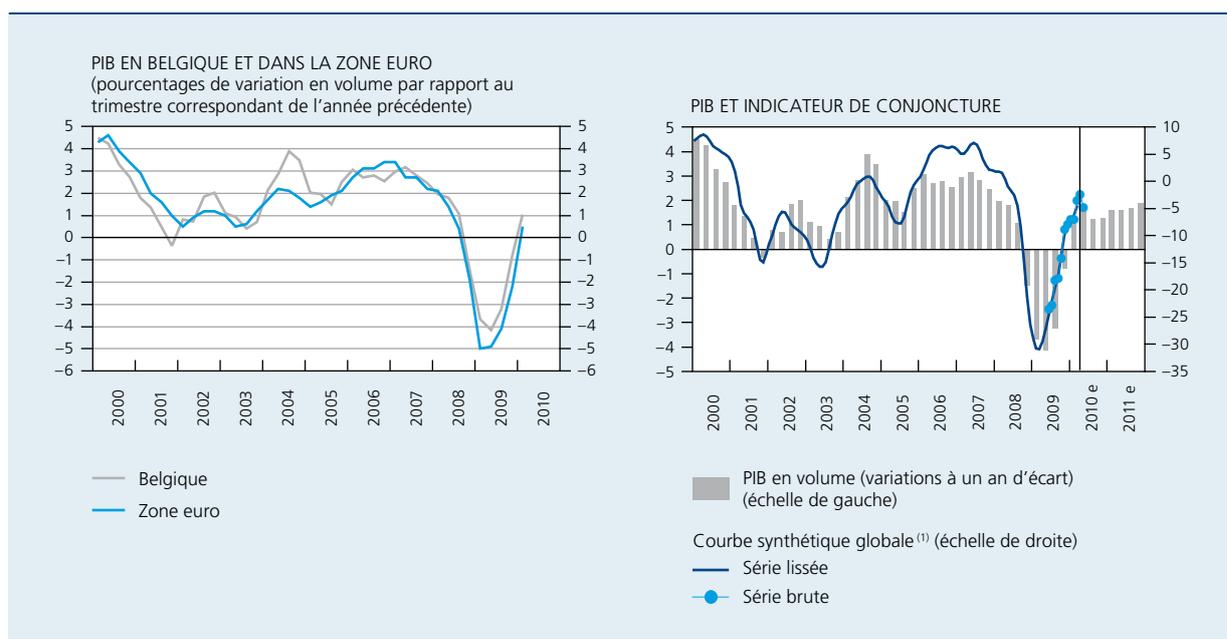
immobilier – comme il en existe dans certains pays de la zone euro, contribue à cette relative résilience de l'économie belge.

Dans ce contexte, l'activité devrait continuer à se renforcer en 2010 et en 2011, s'appuyant notamment sur l'amélioration de l'environnement international et le renforcement progressif attendu de la demande intérieure. Selon les projections de la Banque, la croissance annuelle moyenne du PIB atteindrait 1,3 p.c. en 2010 et 1,7 p.c. en 2011, soit des rythmes de progression légèrement supérieurs à ceux attendus pour la zone euro. Ils resteraient toutefois largement en retrait par rapport au taux de 2,5 p.c. par an enregistré de 2004 à 2007, avant la crise économique et financière.

Compte tenu de la gravité de la récession en 2009, il apparaît désormais que les pertes d'emplois ont été relativement limitées durant cette année. En effet, le recours massif et prolongé aux systèmes permettant une certaine flexibilité dans l'utilisation de la main-d'œuvre, principalement le chômage temporaire pour les ouvriers mais aussi des mesures additionnelles dans le cadre du plan de relance – notamment la possibilité de suspendre, sous conditions, l'exécution du contrat de travail pour les employés, ou l'encouragement à la réduction du temps de travail –, a permis d'amortir l'emploi et, sans doute

**GRAPHIQUE 2** ÉVOLUTION DU PIB ET INDICATEUR DE CONJONCTURE

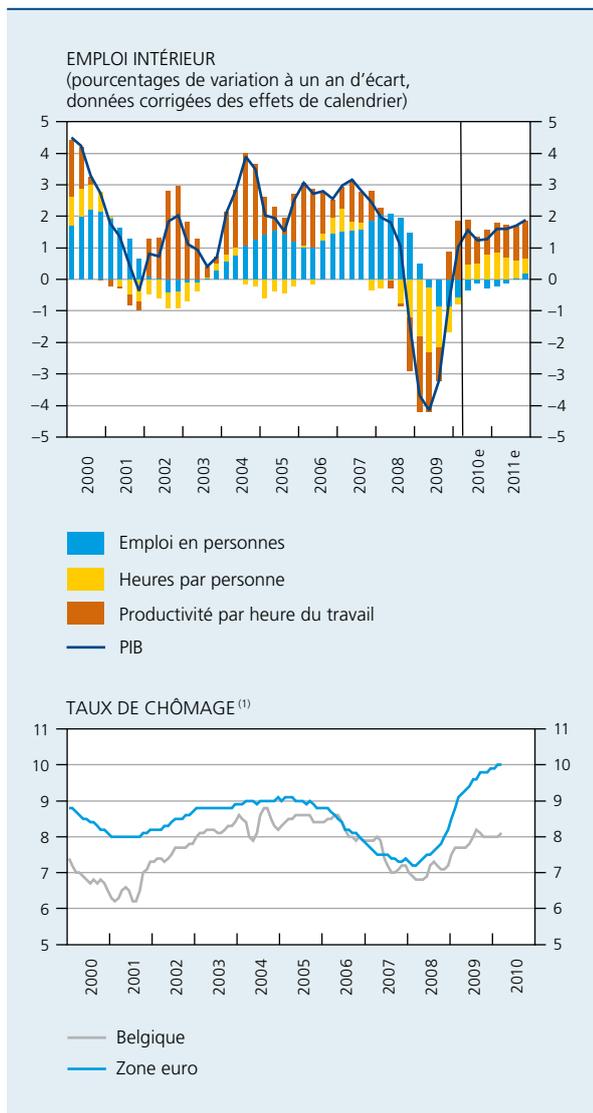
(données corrigées des variations saisonnières et des effets de calendrier, sauf mention contraire)



Sources : CE, ICN, BNB.

(1) Données corrigées des variations saisonnières.

GRAPHIQUE 3 EMPLOI ET CHÔMAGE



Sources : CE, ICN, ONEM, BNB.

(1) Taux de chômage harmonisé (15 ans et plus), en pourcentage de la population active.

indirectement, de soutenir de la demande, pendant la période de récession.

En réduisant la durée effective de travail des personnes occupées, ces systèmes permettent aux entreprises d'adapter dans une certaine mesure le volume de travail mis en œuvre sans devoir procéder à des licenciements. Dès lors, la durée moyenne implicite de travail par personne a diminué de 1,5 p.c. en 2009. Cet ajustement est toutefois partiel, les fluctuations brutales de l'activité étant généralement accompagnées de mouvements cycliques affectant la productivité par heure ouvrée. Ainsi, alors que le PIB a reculé de 3 p.c. en 2009, le volume de travail a diminué de 1,8 p.c. et la productivité horaire de 1,1 p.c.

En 2010 et 2011, les entreprises utiliseraient largement le renforcement de l'activité pour rétablir progressivement leur productivité, de sorte que le volume de travail n'augmenterait que de 0,1 p.c. en 2010 et de 0,6 p.c. en 2011. En outre, à mesure que le recours au système de chômage temporaire se réduirait, la durée moyenne d'occupation des travailleurs retrouverait progressivement le niveau d'avant la crise. Dès lors, en moyenne annuelle, la diminution de l'emploi en personnes se poursuivrait en 2010, à concurrence de 0,3 p.c., contre un recul de 0,4 p.c. en 2009.

Exprimé par rapport au quatrième trimestre de 2008, plus de 38.000 emplois auraient été perdus dans le courant de 2009, et 13.000 pertes supplémentaires surviendraient en 2010. Selon les projections, une légère amélioration se marquerait dans le courant de 2011. Pour sa part, le nombre de demandeurs d'emplois inoccupés s'accroîtrait de 127.000 unités entre la fin de 2008 et la fin de 2011, sous l'effet de l'extension du nombre de personnes se présentant sur le marché du travail. Tandis qu'il s'établissait en moyenne à 7 p.c. en 2008 et 8 p.c. en 2009, le taux de chômage passerait à 8,3 p.c. en 2010 et 8,8 p.c. en 2011. Depuis le début de la crise économique, la hausse du taux de chômage en Belgique a toutefois été nettement moindre que dans la zone euro.

### 3. Composantes de la demande

En 2010 également, le redressement de l'activité économique amorcé à la mi-2009 serait essentiellement porté par l'accroissement des exportations. Ces dernières devraient en effet bénéficier tant d'une forte progression des marchés à l'exportation sur lesquels entreprises belges sont actives que de la dépréciation de l'euro. En revanche, la contribution de la demande intérieure à la croissance du PIB demeurerait très modeste en 2010. Dans le courant de 2011, la demande intérieure devrait néanmoins se renforcer pour devenir le principal moteur de la croissance du PIB. Dans le sillage de l'affermissement de cette demande, les importations augmenteraient plus vivement, entraînant nettement à la baisse la contribution des exportations nettes à la croissance du PIB.

De même que l'effondrement du commerce mondial au second semestre de 2008 a été le principal élément de propagation de la crise économique, la reprise des échanges mondiaux qui lui succède est le principal facteur à l'origine du redressement de l'activité économique observé depuis la mi-2009. Cette reprise devrait se poursuivre en 2010 et 2011, fût-ce à un rythme moins soutenu. Après s'être contractés de 10,8 p.c. en termes réels en 2009, les marchés à l'exportation des entreprises

**TABLEAU 3 OFFRE ET DEMANDE DE TRAVAIL**

(données corrigées des effets de calendrier, moyennes annuelles; sauf mention contraire)

	2007	2008	2009	2010 e	2011 e
	(pourcentages de variation)				
PIB .....	2,8	0,8	-3,0	1,3	1,7
Volume de travail .....	1,9	1,3	-1,8	0,1	0,6
Emploi intérieur en personnes .....	1,6	1,9	-0,4	-0,3	0,0
	(variations en milliers de personnes)				
Emploi intérieur .....	70,3	82,1	-16,4	-14,6	-1,3
<i>p.m. Variation en cours d'année</i> <sup>(1)</sup> .....	80,9	64,2	-38,5	-12,9	8,2
Salariés .....	62,9	72,0	-20,4	-14,9	-2,3
dont branches sensibles à la conjoncture .....	49,0	48,7	-44,7	-35,2	-23,1
Indépendants .....	7,4	10,1	4,0	0,3	1,0
Travailleurs frontaliers .....	1,8	0,3	0,0	0,0	0,0
Emploi total .....	72,1	82,5	-16,4	-14,6	-1,3
Demandeurs d'emploi inoccupés .....	-53,1	-25,7	50,4	39,6	37,6
<i>p.m. Variation en cours d'année</i> <sup>(1)</sup> .....	-49,8	-4,9	59,6	42,7	24,5
Population active .....	19,0	56,7	34,1	25,0	36,3
<i>p.m. Taux d'activité harmonisé</i> <sup>(2)</sup> .....	67,1	67,1	66,9	67,0	67,1
<i>Taux d'emploi harmonisé</i> <sup>(2)</sup> .....	62,0	62,4	61,6	61,1	60,8
<i>Taux de chômage harmonisé</i> <sup>(3)</sup> .....	7,5	7,0	8,0	8,3	8,8

Sources: CE, ICN, ONEM, BNB.

- (1) Différence entre le quatrième trimestre de l'année concernée et le quatrième trimestre de l'année précédente.  
(2) Pourcentages de la population en âge de travailler (15-64 ans), données non corrigées des effets de calendrier.  
(3) Pourcentages de la population active (15-64 ans), données non corrigées des effets de calendrier.

belges progresseraient de 7 p.c. en 2010 et de 4,2 p.c. en 2011. Les exportations sont aussi stimulées par la dépréciation de l'euro. Globalement, elles devraient à nouveau enregistrer une croissance positive, de 6,4 p.c. en 2010 et de 4,3 p.c. en 2011.

Faute d'être soutenues par la demande intérieure, les importations progresseraient cependant moins en 2010, si bien que les exportations nettes apporteraient une contribution positive de 1 point de pourcentage à la croissance du PIB cette année. Dans la mesure où la demande intérieure repartirait également à la hausse en 2011, le rythme de croissance des importations devrait moins ralentir que celui des exportations, de sorte que la contribution des exportations nettes serait nettement plus faible cette année-là, affichant 0,4 point de pourcentage.

La demande intérieure demeurerait relativement faible en 2010, mais l'on s'attend à ce que toutes ses composantes retrouvent une croissance positive en 2011. Les investissements des entreprises devraient continuer

à fléchir en 2010 – de 1,5 p.c. en termes réels – après avoir accusé un repli très prononcé de 6,4 p.c. en 2009. Dans l'ensemble de la zone euro, les investissements des entreprises ont affiché un recul encore plus sensible (-14,1 p.c.). Consécutivement à la détérioration significative de l'activité économique mondiale, le taux d'utilisation des capacités de production des entreprises s'est fortement contracté. Selon l'enquête trimestrielle menée auprès de l'industrie manufacturière, ce taux est revenu des 82,4 p.c. qu'il affichait au troisième trimestre de 2008 à un étiage historique de 70,1 p.c. au premier trimestre de 2009. Bien qu'une reprise se soit ensuite dessinée – le taux d'utilisation a atteint 77,2 p.c. au premier trimestre de 2010 –, cette capacité excédentaire résiduelle devrait continuer à peser un certain temps sur la propension des entreprises à investir. Certes, la demande finale repartirait à la hausse en 2010, mais le rythme de croissance demeurerait inférieur au niveau d'avant la crise, ce qui empêcherait une résorption rapide de la capacité excédentaire. Les investissements des entreprises ne devraient croître qu'en 2011, et seulement de 1,2 p.c. S'agissant

**TABLEAU 4** PIB ET PRINCIPALES CATÉGORIES DE DÉPENSES

(données en volume corrigées des effets de calendrier; pourcentages de variation par rapport à l'année précédente, sauf mention contraire)

	2007	2008	2009	2010 e	2011 e
Dépenses de consommation des particuliers .....	1,6	1,0	-1,7	0,6	1,2
Dépenses de consommation des administrations publiques .....	2,6	3,3	1,6	1,4	1,3
Formation brute de capital fixe .....	5,7	3,8	-4,2	-1,4	1,5
Logements .....	-0,8	-1,6	-2,9	-1,3	-0,1
Administrations publiques .....	3,6	3,4	11,7	-0,7	8,8
Entreprises .....	8,7	6,1	-6,4	-1,5	1,2
<i>p.m. Total des dépenses intérieures finales</i> <sup>(1)</sup> .....	2,7	2,2	-1,5	0,4	1,3
Variation des stocks <sup>(1)</sup> .....	0,1	-0,2	-1,5	-0,1	0,1
Exportations nettes de biens et services <sup>(1)</sup> .....	0,2	-1,0	0,0	1,0	0,4
Exportations de biens et services .....	4,4	1,4	-12,6	6,4	4,3
Importations de biens et services .....	4,4	2,7	-12,8	5,2	4,1
PIB .....	2,8	0,8	-3,0	1,3	1,7

Sources: ICN, BNB.

(1) Contribution à la variation du PIB.

de leur financement, deux évolutions en sens contraire devraient partiellement s'équilibrer. D'une part, la remontée progressive des taux d'intérêt à long terme pourrait quelque peu freiner les investissements des entreprises. De plus, tant que le secteur financier n'aura pas mené à bien la réorganisation de ses propres activités, il n'est pas sûr qu'il soit disposé à satisfaire à bon prix la demande accrue de crédits. D'autre part, après avoir accusé un recul de 10,2 p.c. en 2009, l'excédent brut d'exploitation des entreprises progresserait à nouveau en 2010 et 2011, de respectivement 7,9 et 3,8 p.c., ce qui permettrait aux entreprises de recourir à nouveau davantage au financement interne. Cette augmentation de l'excédent brut d'exploitation découle en partie d'un gonflement du volume des ventes – de quelque 2,5 p.c. par an – et d'une progression de la marge brute d'exploitation par unité vendue. Dans le contexte d'un affermissement de la demande, les prix de vente devraient en effet augmenter plus rapidement que les coûts par unité produite en 2010, ceux-ci étant bridés par l'évolution particulièrement modérée des coûts salariaux. Exprimé en pourcentage du PIB, cet accroissement de l'excédent brut d'exploitation des entreprises ne serait toutefois pas suffisant pour compenser entièrement le recul enregistré en 2008 et 2009.

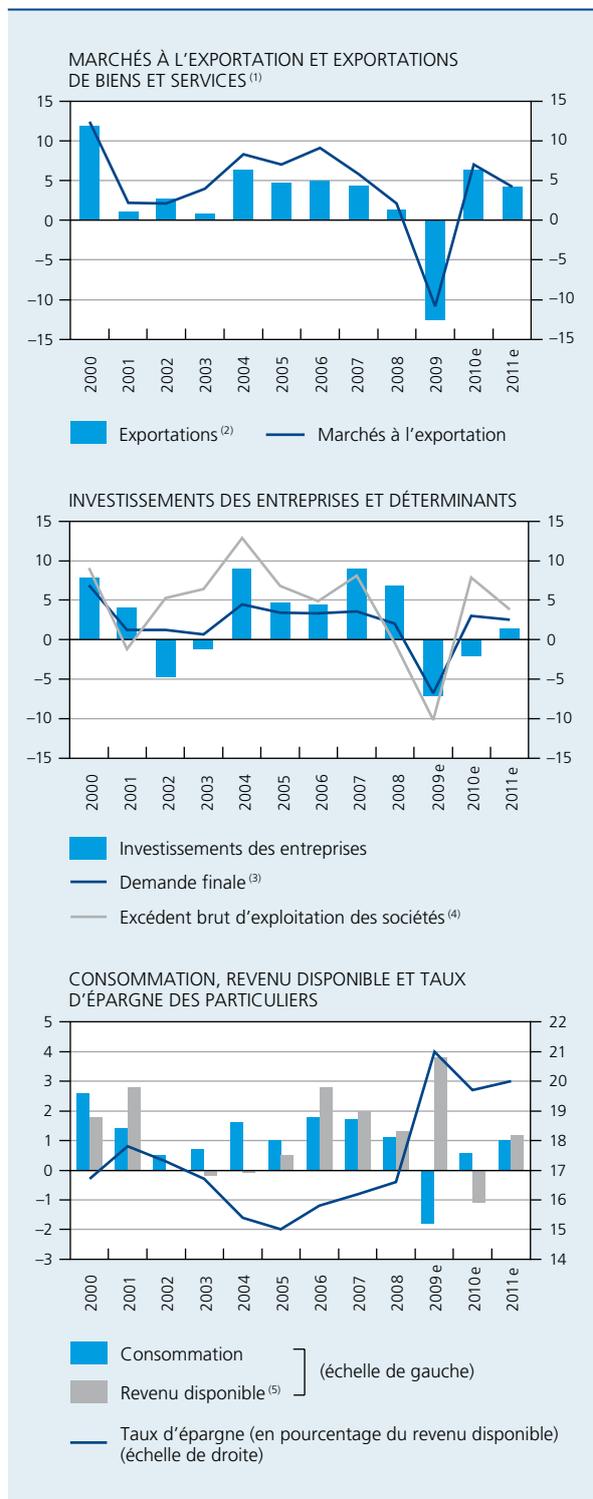
En termes réels, la baisse des investissements en logements, qui s'était amorcée en 2007, se poursuivrait en 2010 et en 2011, fût-ce à un rythme plus lent. Alors qu'une diminution de 2,9 p.c. avait encore été enregistrée

en 2009, les particuliers réduiraient de 1,3 et 0,2 p.c. respectivement leurs investissements dans la construction de logements neufs ou dans la transformation de logements existants. Ces résultats sont principalement imputables à l'évolution défavorable attendue du revenu disponible réel des particuliers. Le fait que le taux de chômage continue à progresser, que la hausse des salaires réels reste modérée et que l'inflation pèse sur la confiance et sur le revenu disponible des particuliers rend ceux-ci réticents à consentir des dépenses importantes, comme la construction ou la rénovation d'un logement. Par ailleurs, les taux d'intérêt hypothécaires pourraient progressivement augmenter, car les banques pourraient répercuter sur leurs clients la hausse attendue des taux d'intérêt à long terme, et les problèmes de bilan auxquels les banques sont confrontées pourraient les amener à réduire leurs octrois de crédits. Enfin, les évolutions des prix modérées sur le marché secondaire du logement contribueraient à la faiblesse de la propension à investir des particuliers.

En 2009, la consommation des particuliers a enregistré un recul inhabituellement prononcé, de 1,7 p.c. en termes réels. Cette baisse doit être envisagée dans le contexte de l'incertitude exceptionnellement élevée qui régnait au plus fort de la crise économique et financière. Des perspectives négatives pour le marché du travail et, dès lors, les rémunérations futures, une lourde perte de patrimoine financier et la détérioration des finances publiques ont indéniablement incité les particuliers à reporter certains

**GRAPHIQUE 4 PRINCIPALES CATÉGORIES DE DÉPENSES**

(données en volume non corrigées des effets de calendrier, pourcentages de variation par rapport à l'année précédente, sauf mention contraire)



Sources: BCE, ICN, BNB.

(1) Données corrigées des variations saisonnières.

(2) Données corrigées des effets de calendrier.

(3) Abstraction faite de la variation des stocks.

(4) Données en valeur.

(5) Données déflatées au moyen du déflateur des dépenses de consommation des particuliers.

achats importants. En 2010, la consommation privée ne diminuerait plus, mais la progression resterait limitée à 0,6 p.c. Il s'agit là essentiellement de la conséquence de la contraction du revenu disponible réel. En 2009, le revenu disponible réel des particuliers a fortement augmenté à la suite de plusieurs mesures visant à réduire le montant net de l'impôt des personnes physiques mises en œuvre par les pouvoirs publics, et parce que les particuliers ont pu tirer profit du fait que l'indexation des salaires et des allocations sociales était sensiblement plus élevée que l'érosion du pouvoir d'achat due au repli de l'inflation. Étant donné que les pouvoirs publics n'ont pas reconduit ces mesures et que l'indexation des salaires et des allocations sociales serait sensiblement plus faible que la hausse de l'inflation, le revenu disponible réel régresserait de 1,1 p.c. en 2010. Par ailleurs, la modération des salaires (réels) contribue à réduire la croissance du revenu disponible, même si elle aide à maintenir l'emploi. En 2010, le taux d'épargne s'inscrirait certes en recul par rapport à 2009 mais, à environ 20 p.c. du revenu disponible des particuliers, il resterait largement supérieur à son niveau d'avant la crise. Les perspectives de revenus des particuliers demeurent en effet incertaines, compte tenu de la situation détériorée du marché du travail et des finances publiques suite à la récession. En 2011, la consommation augmenterait à nouveau, soutenue par une hausse du revenu disponible et une détente de la situation sur le marché du travail. Même si la croissance des salaires devrait rester modérée en termes réels en 2011, le revenu disponible réel augmenterait à nouveau, en l'occurrence de 1,2 p.c.

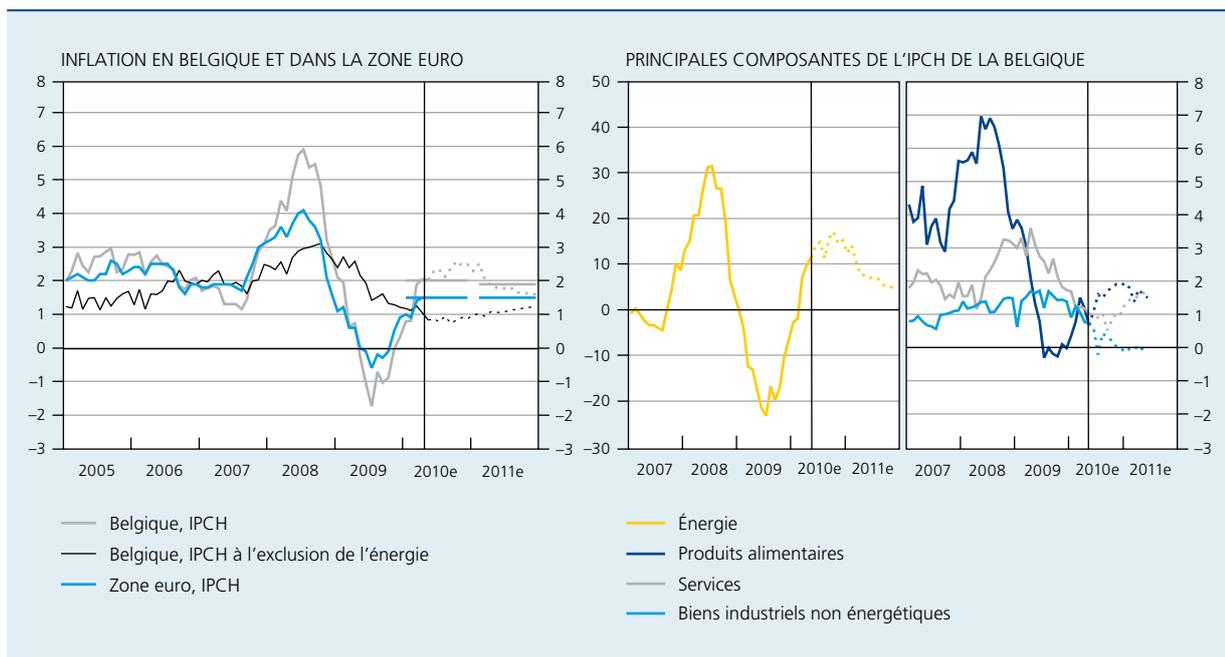
Contrairement à celle des dépenses du secteur privé, la hausse des dépenses de consommation des pouvoirs publics se ralentirait légèrement, revenant de 1,6 p.c. en 2009 à 1,4 p.c. en 2010 et à 1,3 p.c. en 2011. Les investissements des pouvoirs publics, qui avaient enregistré la vive progression de 11,7 p.c. en 2009, reculeraient pour leur part légèrement en 2010. Fluctuant en fonction du calendrier électoral, ils devraient à nouveau afficher une forte augmentation, de 8,8 p.c., en 2011, à l'approche des élections communales de 2012.

#### 4. Prix et coûts

Après qu'elle ait atteint un taux négatif maximum de -1,7 p.c. en juillet 2009, sous l'effet du recul marqué des cotations du pétrole, l'inflation des prix à la consommation est redevenue positive à partir de décembre, et a continué de se relever durant les mois suivants. Ce mouvement a résulté initialement de la disparition des effets de base liés aux mouvements des prix du pétrole; il a été renforcé durant les derniers mois par un nouveau renchérissement des matières premières sur les marchés

## GRAPHIQUE 5 INFLATION

(IPCH, pourcentages de variation par rapport à la période correspondante de l'année précédente)



Sources : BCE, CE, BNB.

internationaux, conjugué à une dépréciation de l'euro par rapport au dollar. En avril 2010, l'inflation, mesurée par l'IPCH, a atteint 2 p.c.

Selon les hypothèses retenues dans le cadre de cet exercice, les cotations maintiendraient leur tendance à la hausse dans le courant de 2010 et en 2011, quoique à un rythme moins soutenu qu'au début de cette année. En moyenne annuelle, elles passeraient de 61,9 dollars le baril de *Brent* en 2009, soit 44,1 euros le baril, à 79,5 dollars en 2010 et 83,7 dollars en 2011 (respectivement, 61,5 et 66,7 euros en 2010 et 2011), en raison notamment du regain de demande émanant des pays émergents. Ce mouvement explique largement l'accélération de l'inflation totale, qui passerait de 0 p.c. en 2009 à 2 p.c. en 2010 et 1,9 p.c. en 2011. Du fait de la sensibilité plus élevée en Belgique de l'inflation aux mouvements des prix internationaux du pétrole, les projections pour ces deux années sont supérieures de 0,5 et 0,3 point de pourcentage à celles pour la zone euro. Pour sa part, l'indice-santé augmenterait de 1,3 p.c. en 2010 et de 1,7 p.c. en 2011, après une hausse de 0,6 p.c. en 2009.

Au contraire, l'inflation à l'exclusion de l'énergie décélérerait de manière marquée, revenant en moyenne annuelle de 1,9 p.c. en 2009 à 0,9 p.c. en 2010. Ce mouvement, amorcé dans le courant de 2009, est dû à la fois aux

biens industriels non énergétiques et aux services. Une augmentation progressive de l'inflation hors énergie est cependant attendue à la fin de l'année et en 2011, en raison de l'amélioration graduelle de la conjoncture, mais aussi des effets de la dépréciation de l'euro.

En particulier, après un recul de 6,6 p.c. en 2009, l'accroissement prévu de 2,8 p.c. en 2010 puis de 2,4 p.c. l'année suivante du déflateur des importations donnerait lieu à une remontée progressive des prix des biens industriels non énergétiques. Pour sa part, l'évolution des prix des services est largement affectée par les mouvements des coûts salariaux unitaires dans le secteur privé. Après une hausse qui avait atteint 4,6 p.c. en 2009, ceux-ci demeureraient quasiment stables en 2010, avant de progresser de manière limitée, de 0,8 p.c. en 2011.

La forte accélération des coûts salariaux unitaires en 2009, et leur décélération marquée en 2010, résultent en grande partie du profil conjoncturel de la productivité du travail. En effet, alors que les entreprises n'ont pas pleinement répercuté la baisse de la production sur le volume de travail en 2009 – ce qui a donné lieu à une diminution sensible de 1,1 p.c., de la productivité horaire –, elles devraient profiter du raffermissement de l'activité pour retrouver plus d'efficacité dans l'utilisation du facteur travail. Ainsi, la productivité horaire du travail augmenterait

**TABLEAU 5** INDICATEURS DE PRIX ET COÛTS

(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente, sauf mention contraire)

	2007	2008	2009	2010 e	2011 e
IPCH .....	1,8	4,5	0,0	2,0	1,9
Indice-santé .....	1,8	4,2	0,6	1,3	1,7
Tendance sous-jacente de l'inflation <sup>(1)</sup> .....	1,9	2,7	2,0	0,8	1,0
Déflateur du PIB .....	2,3	1,8	0,9	1,6	1,5
Coûts salariaux dans le secteur privé:					
Coûts salariaux par heure ouvrée .....	3,4	3,4	3,4	0,9	1,7
Cotisations sociales patronales <sup>(2)</sup> .....	0,5	-0,3	0,6	0,6	0,1
Salaires bruts .....	2,9	3,7	2,8	0,3	1,6
dont indexation .....	1,6	2,9	2,5	0,5	1,8
Productivité du travail <sup>(3)</sup> .....	1,3	-0,1	-1,1	1,0	0,9
Coûts salariaux par unité produite .....	2,0	3,4	4,6	-0,1	0,8

Sources: CE; DGSIE; ICN; SPF Emploi, travail et concertation sociale; BNB.

(1) Mesurée au moyen de l'IPCH hors produits alimentaires non transformés et produits énergétiques.

(2) Contribution à la variation des coûts salariaux consécutivement aux modifications des taux de cotisation implicites, points de pourcentage.

(3) Valeur ajoutée en volume par heure ouvrée par les travailleurs salariés et les indépendants.

d'environ 1 p.c. en 2010 et en 2011, un rythme de progression qui reste toutefois légèrement inférieur à la moyenne de 1,2 p.c. observée de 2004 à 2008.

L'évolution des coûts salariaux horaires dans le secteur privé devrait également participer à la forte décélération des coûts salariaux unitaires entre 2009 et 2010: leur hausse reviendrait de 3,4 p.c. à 0,9 p.c. Cette évolution correspond essentiellement à l'effet attendu de l'indexation, celle-ci ayant été influencée avec retard par l'accélération de l'inflation mesurée sur la base de l'indice-santé en 2008, puis par son ralentissement marqué l'année suivante. Au-delà de l'indexation, la progression des coûts salariaux en termes réels serait limitée puisque l'accord interprofessionnel prévoit seulement la possibilité d'octroyer des primes non récurrentes de 125 euros en 2009 et de 250 euros en 2010. Par ailleurs, deux effets, liés l'un et l'autre à la forte détérioration du climat économique, ont joué en sens inverse en 2009 et 2010. D'une part, les rémunérations variables ont été réduites, en raison du recul des résultats des entreprises. D'autre part, l'augmentation des pertes d'emploi s'est traduite par un accroissement des primes de licenciement versées par les employeurs.

L'hypothèse retenue pour 2011 d'un accroissement de 1,7 p.c. des coûts salariaux horaires dans le secteur privé correspond pour l'essentiel à l'effet prévu de l'indexation. Il s'agit en l'occurrence d'une hypothèse technique, qui ne préjuge en rien du résultat des prochaines négociations salariales pour la période 2011-2012.

## 5. Finances publiques

### 5.1 Solde de financement

La crise économique et financière a donné lieu à un fort élargissement des déficits budgétaires dans quasiment toutes les économies avancées. Cela a aussi été le cas en Belgique, puisque, d'après les données provisoires publiées par l'ICN en mars 2010, le déficit public s'est élevé en Belgique à 6 p.c. du PIB en 2009. Dans le contexte macroéconomique décrit ci-dessus, les comptes des administrations publiques présenteraient de nouveau des déficits en 2010 et en 2011, de 5 et 5,3 p.c. du PIB, respectivement.

L'amélioration du solde de financement en 2010 est, dans une large mesure, imputable à la disparition de mesures non récurrentes qui avaient pesé sur les finances publiques en 2009. Ainsi, le pouvoir fédéral avait, cette année-là, accéléré les enrôlements à l'impôt des personnes physiques, ce qui avait sensiblement gonflé le montant des paiements en faveur des ménages. Par ailleurs, les dépenses primaires avaient aussi été gonflées en 2009 à la suite de deux arrêts condamnant les pouvoirs publics belges à rembourser des montants substantiels de taxes indûment perçues dans le passé auprès de certaines sociétés touchant des dividendes de filiales, d'une part, et auprès des chômeurs mariés, d'autre part.

**TABLEAU 6** COMPTES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES<sup>(1)</sup>  
(pourcentages du PIB)

	2007	2008	2009	2010 e	2011 e
Recettes .....	48,2	48,8	48,3	48,8	49,0
Recettes fiscales et parafiscales .....	43,3	43,7	43,0	43,3	43,2
Autres .....	4,9	5,1	5,3	5,5	5,8
Dépenses primaires .....	44,5	46,2	50,6	50,2	50,7
Solde primaire .....	3,6	2,6	-2,3	-1,4	-1,7
Charges d'intérêts .....	3,8	3,8	3,7	3,6	3,7
Besoin (-) ou capacité de financement .....	-0,2	-1,2	-6,0	-5,0	-5,3
<i>p.m. Effet de mesures non récurrentes</i> .....	-0,1	0,0	-0,9	0,0	0,0

Sources: ICN, BNB.

(1) Conformément à la méthodologie utilisée dans le cadre de la procédure sur les déficits excessifs.

Les charges d'intérêts demeureraient globalement inchangées tout au long de la période couverte par les projections, grâce au faible niveau des taux d'intérêt. Certes, la dette publique devrait enfler, mais l'effet de cette hausse sur les charges d'intérêts serait presque totalement neutralisé par la diminution du taux d'intérêt implicite de la dette publique.

Il convient de souligner que ces projections tiennent seulement compte des mesures budgétaires déjà annoncées et suffisamment précisées. Elles n'intègrent pas l'effet des mesures qui pourraient encore être prises, à l'occasion notamment de l'établissement des budgets 2011. Le programme de stabilité de janvier 2010 prévoit un déficit de 4,8 p.c. du PIB en 2010, lequel serait ramené à 4,1 p.c. du PIB en 2011 et à 3 p.c. du PIB en 2012, et un retour à l'équilibre budgétaire en 2015.

## 5.2 Recettes

Après s'être contractées en 2009, les recettes publiques exprimées en pourcentage du PIB progresseraient de 0,6 point du PIB en 2010 et de 0,2 point du PIB en 2011.

Le recul attendu de la part des revenus du travail – qui sont soumis à une pression fiscale relativement élevée – pèserait pourtant sur l'évolution relative des recettes fiscales et parafiscales par rapport au PIB au cours de la période couverte par les projections. En revanche, le ratio des recettes est gonflé en 2010 par l'effet de la disparition de l'incidence négative qu'a exercée en 2009 l'accélération des enrôlements à l'impôt des personnes physiques sur les recettes générées cette année-là. La hausse du

ratio des recettes prévue en 2010 est également imputable à des mesures structurelles. Ainsi, les prélèvements sur le travail augmenteraient en raison de la limitation de la réduction forfaitaire en faveur des habitants de la Région flamande, mais cet effet serait en partie compensé par l'impact de l'octroi d'avantages salariaux fiscalement intéressants d'un montant maximal de 250 euros par

**TABLEAU 7** MESURES STRUCTURELLES EN MATIÈRE DE RECETTES PUBLIQUES  
(millions d'euros, sauf mention contraire; variations par rapport à l'année précédente)

	2010 e	2011 e
Impôts .....	627	-27
dont:		
Réduction d'impôts consentie par la Région flamande <sup>(1)</sup> .....	432	-150
Déduction des charges hypothécaires pour habitation propre .....	-208	0
Avantages salariaux fiscalement intéressants .....	-113	0
Impôts des sociétés .....	403	0
Accises sur l'essence et le diesel ...	229	120
Réduction de la TVA dans l'Horeca ..	-255	0
Cotisations de sécurité sociale .....	-70	0
<b>Total</b> .....	<b>557</b>	<b>-27</b>
<i>p.m. Pourcentages du PIB</i> .....	<i>0,2</i>	<i>0,0</i>

Sources: Documents budgétaires, ONSS, SPF Finances.

(1) Le montant de la réduction d'impôts accordée par la Région flamande aux indépendants sur les revenus de 2009 ne sera imputé qu'au moment de l'enrôlement de l'impôt, à savoir en 2011.

personne convenu dans l'accord interprofessionnel ainsi que par l'incidence de la réforme, menée en 2005, du système de déduction des charges hypothécaires pour habitation propre. De plus, les prélèvements sur les sociétés seraient majorés par le durcissement des conditions à remplir pour prétendre à la déduction des revenus définitivement taxés, par l'adaptation des pourcentages de la déductibilité des frais liés aux voitures de société et aux carburants, et par la limitation du taux utilisé pour le calcul de la déduction fiscale pour capital à risque. S'agissant des impôts prélevés sur les biens et services, les recettes provenant de la hausse des accises sur le diesel seraient compensées par la réduction de 21 à 12 p.c. de la TVA sur les repas dans l'Horeca. Les mesures déjà décidées à l'heure actuelle auraient peu d'incidence sur les recettes fiscales et parafiscales en 2011.

Au cours de la période de projection, les recettes non fiscales et non parafiscales augmenteraient sous l'effet de paiements plus élevés effectués par les institutions financières soutenues par les pouvoirs publics durant la crise financière et du nouveau prélèvement dans le cadre du système de protection des dépôts.

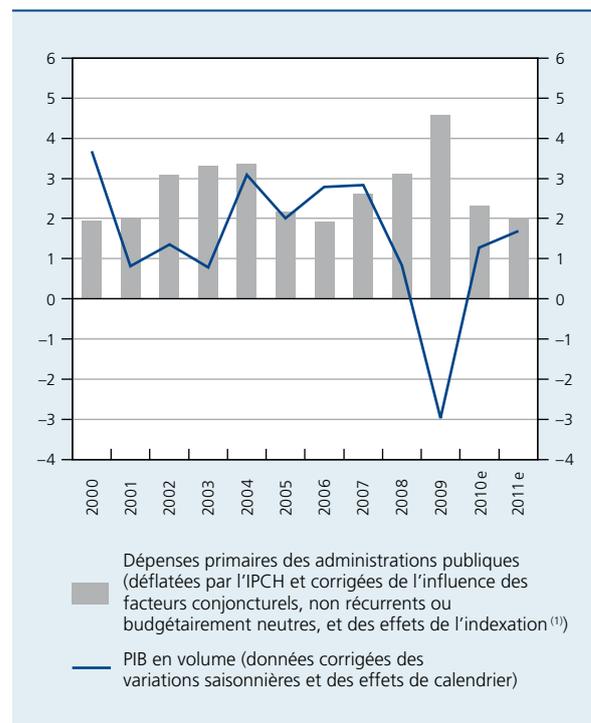
### 5.3 Dépenses primaires

Exprimées en proportion d'un PIB qui s'est soudainement affaïssé, les dépenses primaires ont fortement augmenté en 2009. Ce ratio des dépenses devrait se réduire quelque peu en 2010, mais gonfler à nouveau en 2011. Mesurées en volume, les dépenses primaires resteraient quasiment stables en 2010 et progresseraient de 2,2 p.c. en 2011. L'évolution de ces dépenses cette année est favorisée par l'absence d'indexation des salaires et des prestations sociales et par des décisions de justice qui avaient lourdement plombé les dépenses en 2009. Elle est, au contraire, affectée par la hausse des dépenses de chômage liée à la détérioration conjoncturelle. Corrigées de l'influence des facteurs non récurrents ou conjoncturels et des effets de l'indexation, les dépenses primaires enregistreraient une croissance de respectivement 2,3 et 2 p.c. en 2010 et 2011, soit toujours bien davantage que le PIB tendanciel.

L'augmentation des dépenses ainsi corrigées prévue pour 2010 résulte de dynamiques divergentes au sein des sous-secteurs qui composent les administrations publiques. Au niveau du pouvoir fédéral, elle serait plus modérée qu'au cours des trois années antérieures, tout en restant forte. Parmi les moteurs de cette croissance, l'élargissement de certaines mesures en faveur de l'emploi, telles que la réduction généralisée du précompte professionnel, comptabilisée comme un subside conformément au SEC 95,

**GRAPHIQUE 6** DÉPENSES PRIMAIRES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES ET PIB

(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente)



Sources : ICN, SPF Finances, BNB.

(1) Effet découlant de l'écart entre l'indexation effective des rémunérations de la fonction publique et des prestations sociales, d'une part, et l'augmentation de l'IPCH, d'autre part.

entraînerait plus encore qu'en 2009 une hausse des dépenses primaires. Simultanément, l'augmentation des dépenses de sécurité sociale ralentirait progressivement pour revenir à un rythme inférieur à la moyenne des dix dernières années. Les principales catégories de dépenses sociales progresseraient moins qu'en 2009, mais certaines, telles que les soins de santé ou les allocations de chômage, s'inscriraient toujours en forte croissance. Certaines d'entre-elles devraient continuer d'être influencées par un ensemble de mesures d'ajustement au bien-être. S'agissant des communautés et régions et des pouvoirs locaux, les dépenses progresseraient à un rythme assez modéré.

Pour ce qui est de 2011, la croissance réelle corrigée des dépenses du pouvoir fédéral serait relativement tempérée, en raison notamment de la quasi stabilisation des montants relatifs aux mesures de réduction du précompte professionnel. Les projections portant sur les dépenses de la sécurité sociale intègrent un ensemble de mesures de relèvement d'allocations sociales qui alourdiront ces dépenses, quoique dans une moindre proportion qu'en 2010. Contrairement à ces deux premiers sous-secteurs, les communautés et régions ne disposent pas encore de

budget pour l'année 2011, de sorte que les projections se basent largement sur les évolutions observées dans le passé. Les dépenses des pouvoirs locaux devraient connaître une croissance relativement forte, sous l'effet d'investissements importants l'année précédant les élections à ce niveau de pouvoir.

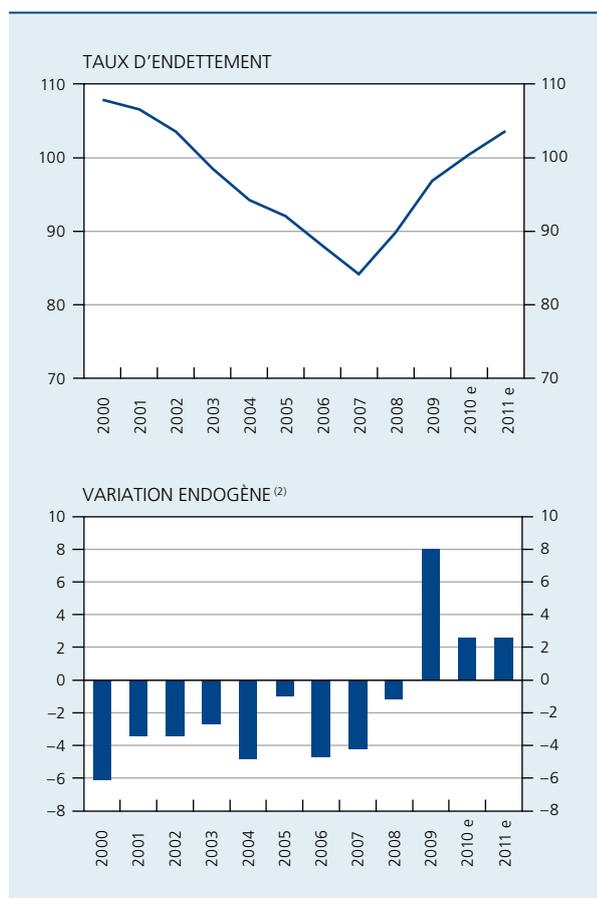
#### 5.4 Endettement

Entre 1993 – année où la dette publique avait culminé à 134,1 p.c. du PIB – et 2007, le taux d'endettement de l'ensemble des administrations publiques avait reculé de manière ininterrompue à un rythme annuel moyen de 3,6 points de pourcentage du PIB, principalement sous l'impulsion de facteurs endogènes comme le surplus primaire, la réduction du taux d'intérêt implicite et le rythme de croissance de l'économie. À la fin de 2007, il représentait encore 84,2 p.c. du PIB.

En 2008, en raison des injections de capitaux et des crédits octroyés aux institutions financières au cours de la crise qui a secoué ce secteur, la dette des administrations publiques a rebondi. À la fin de cette année, elle atteignait déjà 89,8 p.c. du PIB. La hausse s'est poursuivie l'année suivante, la dette publique belge atteignant 96,8 p.c. du PIB à la fin de 2009. Cette augmentation de 7 points de pourcentage a résulté exclusivement de facteurs endogènes sous l'effet conjugué de la baisse en termes nominaux du PIB et de la détérioration substantielle du surplus primaire.

En 2010 et en 2011, la tendance de la dette à augmenter de façon endogène devrait se poursuivre, mais à un rythme moins effréné qu'en 2009, l'activité économique reprenant des couleurs et le solde primaire s'améliorant quelque peu. En 2010, compte tenu aussi des prêts octroyés par le gouvernement fédéral à la République hellénique dans le contexte de la crise de la dette qui ébranle ce pays, le taux d'endettement devrait franchir de peu le cap des 100 p.c. du PIB. En 2011, il progresserait de nouveau et pourrait s'établir à 103,1 p.c. du PIB.

**GRAPHIQUE 7 ÉVOLUTION DE LA DETTE PUBLIQUE <sup>(1)</sup>**  
(pourcentages du PIB)



(1) Dette brute consolidée de l'ensemble des administrations publiques.

(2) La variation endogène de la dette publique traduit la dynamique de celle-ci, abstraction faite de l'impact d'opérations qui influencent la dette sans avoir de répercussion sur le solde de financement.

## 6. Appréciation des facteurs de risque

À l'instar de la zone euro et, plus largement, de l'économie mondiale, la Belgique est sortie de la phase de récession vers la mi-2009. Depuis lors, la reprise a été légèrement plus vigoureuse que prévu, sous l'impulsion du dynamisme des pays émergents et sous l'effet de mesures budgétaires et monétaires de soutien, ce qui explique la légère révision à la hausse de la croissance du PIB attendue pour 2010, de 1 p.c. dans l'exercice de décembre 2009 à 1,3 p.c. dans le nouvel exercice. Ainsi, les projections de la Banque en matière de croissance sont proches de celles des autres prévisionnistes, tant pour 2010 que pour 2011. Pour l'inflation, les résultats de la Banque sont plus élevés, en raison de la hausse récente des cotations du pétrole et de la dépréciation de l'euro. En ce qui concerne le solde budgétaire des pouvoirs publics, le déficit de 5,3 p.c. du PIB en 2011 présenté par la Banque est plus élevé que les prévisions du FMI ou de l'OCDE, ces deux institutions prenant implicitement en compte des mesures additionnelles de consolidation, au-delà de celles déjà arrêtées par les gouvernements.

Si tous les prévisionnistes s'attendent à une poursuite du mouvement de reprise, il n'en demeure pas moins que les économies avancées continueront encore à être affectées par les effets de la crise économique et financière. Le scénario de base mis en avant depuis plusieurs mois d'une consolidation lente de la demande intérieure et, partant, de l'activité, demeure le plus probable, en raison des

**TABLEAU 8** COMPARAISON DES PRÉVISIONS POUR LA BELGIQUE

(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente, sauf mention contraire)

	PIB en volume		Inflation <sup>(1)</sup>		Solde budgétaire <sup>(2)</sup>		Date de publication
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	
BNB – Printemps 2010 .....	1,3	1,7	2,0	1,9	-5,0	-5,3	juin 2010
<i>p.m. Automne 2009</i> .....	1,0	-	1,6	-	-5,4	-	décembre 2009
Bureau fédéral du plan (BFP) .....	1,4	1,7	1,8	1,7	-4,7	-5,1	mai 2010
FMI .....	1,2	1,3	1,6	1,5	-5,1	-4,4	avril 2010
CE .....	1,3	1,6	1,6	1,6	-5,0	-5,0	mai 2010
OCDE .....	1,4	1,9	1,8	1,4	-4,9	-4,2	mai 2010
<i>p.m. Réalisations 2009</i> .....	-3,0		0,0		-6,0		

(1) IPCH, sauf BFP: déflateur de la consommation finale des particuliers.

(2) Pourcentages du PIB.

ajustements auxquels devront se soumettre les différents secteurs. En effet, les capacités de production demeurent excédentaires, tant pour le capital que pour le travail, de sorte que la reprise des investissements et de l'emploi se ferait encore attendre. En outre, les institutions financières doivent poursuivre la réorganisation de leur activité et de leur bilan, ce qui pourrait freiner l'octroi de crédit.

Ce scénario de reprise lente concerne la plupart des économies européennes et n'est donc pas propre à la Belgique. Au contraire, en l'absence de déséquilibres marqués sur le plan des échanges extérieurs, de l'endettement des secteurs intérieurs, ou du marché immobilier, l'ampleur de la récession en 2008-2009 y a été légèrement moindre que dans la zone euro, et la croissance y serait légèrement plus élevée en 2010 et 2011. En effet, même s'il est moins important qu'au début des années 2000, le solde de la balance des opérations courantes de l'économie est toujours significativement positif; selon les prévisions, il atteindrait respectivement 1,8 et 1,7 p.c. du PIB en 2010 et 2011. Au fil du temps, il a lieu donné à la constitution d'actifs financiers nets vis-à-vis du reste du monde. En raison de pratiques plus prudentes que dans d'autres pays, notamment en matière de crédits hypothécaires, le taux d'endettement des ménages est également plus faible que la moyenne de la zone euro, tandis que la structure financière des entreprises s'est renforcée. Toutefois, compte tenu de son degré d'ouverture économique et financière, la Belgique ne serait pas épargnée par des risques qui se matérialiseraient à l'extérieur.

À cet égard, les tensions importantes qui se manifestent sur les marchés des obligations d'État depuis avril 2010

reflètent les difficultés de la sortie de crise en matière de finances publiques. Certes, la hausse des déficits et des dettes publics dans la plupart des pays constitue la conséquence inévitable des interventions des gouvernements pour soutenir le secteur financier et l'économie, mais elle met en danger la soutenabilité à long terme des finances publiques. Dans ce contexte, les mesures de consolidation annoncées dans un nombre croissant de pays pourraient certes peser temporairement sur la reprise alors que celle-ci est encore fragile, mais l'absence de perspectives claires de consolidation donnerait lieu à une hausse des taux d'intérêt, comme l'a illustré le cas grec récemment, et pourrait conduire les ménages à relever leur taux d'épargne pour se prémunir face à l'incertitude quant à leurs revenus futurs.

Les incertitudes entourant les perspectives économiques pour la zone euro et la Belgique demeurent donc très importantes et les risques, s'ils se matérialisaient, tendraient plutôt à peser sur l'évolution de l'activité et de la demande. Cela exercerait un effet de frein sur l'inflation, mais celle-ci pourrait à l'inverse être attisée, au-delà de ce qui est retenu dans les projections, par la généralisation des effets de la hausse de la composante énergétique ou de la dépréciation de l'euro. Dès lors, il convient de préserver la capacité de l'économie belge à tirer profit de la reprise et à faire face aux soubresauts qui accompagneront celle-ci, en établissant un cadre macroéconomique stable. Un tel cadre devrait s'asseoir notamment sur une trajectoire soutenable à long terme des finances publiques et une évolution modérée des coûts salariaux, en ligne avec les développements chez les principaux partenaires commerciaux. Dans le même temps, il importe de

renforcer le potentiel de croissance de la productivité et de l'emploi, non seulement pour accroître la résistance de l'économie face aux chocs conjoncturels, mais aussi pour la préparer aux défis à plus long terme.

## Annexe

### PROJECTIONS POUR L'ÉCONOMIE BELGE: SYNTHÈSE DES PRINCIPAUX RÉSULTATS

(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente, sauf mention contraire)

	2007	2008	2009	2010 e	2011 e
<b>Croissance</b> (données corrigées des effets de calendrier)					
PIB en volume .....	2,8	0,8	-3,0	1,3	1,7
Contributions à la croissance:					
Dépenses intérieures, hors variation des stocks .....	2,6	2,1	-1,5	0,4	1,2
Exportations nettes de biens et services .....	0,2	-1,0	0,0	1,0	0,4
Variation des stocks .....	0,1	-0,2	-1,5	-0,1	0,1
<b>Prix et coûts</b>					
Indice des prix à la consommation harmonisé .....	1,8	4,5	0,0	2,0	1,9
Indice-santé .....	1,8	4,2	0,6	1,3	1,7
Déflateur du PIB .....	2,3	1,8	0,9	1,6	1,5
Termes de l'échange .....	0,3	-2,2	2,6	0,3	-0,5
Coûts salariaux par unité produite dans le secteur privé .....	2,0	3,4	4,6	-0,1	0,8
Coûts salariaux horaires dans le secteur privé .....	3,4	3,4	3,4	0,9	1,7
Productivité horaire dans le secteur privé .....	1,3	-0,1	-1,1	1,0	0,9
<b>Marché du travail</b>					
Emploi intérieur (variation annuelle moyenne, en milliers de personnes) .....	70,3	82,1	-16,4	-14,6	-1,3
<i>p.m. Variation en cours d'année, en milliers de personnes</i> <sup>(1)</sup> ...	80,9	64,2	-38,5	-12,9	8,2
Volume total de travail <sup>(2)</sup> .....	1,9	1,3	-1,8	0,1	0,6
Taux de chômage harmonisé <sup>(3)</sup> (p.c. de la population active) ...	7,5	7,0	8,0	8,3	8,8
<b>Revenus</b>					
Revenu disponible réel des particuliers .....	2,0	1,3	3,8	-1,1	1,2
Taux d'épargne des particuliers (p.c. du revenu disponible) ...	16,2	16,6	21,0	19,7	20,0
<b>Finances publiques</b> <sup>(4)</sup>					
Solde de financement (p.c. du PIB) .....	-0,2	-1,2	-6,0	-5,0	-5,3
Solde primaire (p.c. du PIB) .....	3,6	2,6	-2,3	-1,4	-1,7
Dette publique (p.c. du PIB) .....	84,2	89,8	96,8	100,2	103,1
<b>Compte courant</b> (selon la balance des paiements, p.c. du PIB)	1,6	-2,9	0,5	1,8	1,7

Sources: CE, DGSIE, ICN, BNB.

(1) Différence entre le quatrième trimestre de l'année concernée et le quatrième trimestre de l'année précédente.

(2) Nombre total d'heures ouvrées dans l'économie.

(3) Données non corrigées des effets de calendrier.

(4) Selon la méthodologie utilisée dans le cadre de la procédure sur les déficits excessifs (EDP).

# Place de la Belgique dans le commerce mondial

V. Baugnet  
K. Burggraeve  
L. Dresse  
Ch. Piette  
B. Vuidar

## Introduction

Le rôle central joué par les échanges internationaux de biens et de services dans le fonctionnement des économies développées a été fortement mis en relief par la crise économique de 2008-2009. À la fin de 2008 et au début de 2009, la paralysie d'une partie du commerce mondial a entraîné la propagation très rapide à travers le monde d'une récession économique sans précédent depuis la Seconde Guerre mondiale. En Belgique, les exportations et les importations de biens ont les unes et les autres reculé de 20 p.c. en volume entre la mi-2008 et la mi-2009, parallèlement à une diminution d'ampleur comparable de la production industrielle. À l'inverse, la reprise de l'activité en Belgique ne sera engagée de manière durable que lorsque les échanges extérieurs auront retrouvé plus de vigueur dans les différentes zones économiques, et à condition que les entreprises soient en mesure de répondre à ce regain de demande.

Plus largement, les économies avancées, dont la Belgique, ont eu à faire face à une mutation profonde de l'environnement international au cours des deux dernières décennies. Sous l'effet d'une combinaison de facteurs institutionnels, financiers et technologiques, l'interpénétration des économies s'est fortement accrue sur le plan des échanges internationaux de biens et services, mais aussi des mouvements de capitaux, des échanges de technologie et des flux migratoires.

Les causes et les conséquences de l'accélération de la mondialisation de l'économie au cours des deux dernières décennies ont déjà été largement documentées<sup>(1)</sup>. Deux éléments peuvent toutefois être mis en exergue pour en appréhender les effets sur l'économie belge, à savoir la modification de l'organisation globale des modes de production et l'importance très rapidement croissante de nouveaux pôles économiques.

D'une part, le mouvement de libéralisation des échanges commerciaux et financiers dans la plupart des zones économiques, la réduction des coûts de transport et les progrès des technologies de l'information ont donné lieu à une tendance marquée à la fragmentation de la chaîne de production. Sous l'influence notamment des entreprises multinationales, les différentes étapes de production – du développement initial, à la production, puis la distribution finale – sont de plus en plus largement réparties entre différentes localisations, en fonction des avantages que chacune de celles-ci offrent en termes d'efficacité. Cette organisation de la production se manifeste par un accroissement plus rapide du commerce extérieur que du PIB mondial. Elle donne également lieu à une élévation du taux d'importation dans la production, en particulier pour les biens intermédiaires, ainsi qu'à une importance croissante du commerce intra-branche ou intra-entreprise. Globalement, cette tendance conduit à un relèvement de la productivité. En offrant la possibilité aux entreprises des économies avancées de bénéficier d'*inputs* à moindre coût, elle leur permet de renforcer leur compétitivité et de consolider leur position en se concentrant sur les activités

(1) Cf. par exemple OCDE (2007).

à plus haute valeur ajoutée, pour lesquelles elles disposent d'un avantage comparatif. Cela nécessite toutefois une réallocation des ressources au sein de l'entreprise et dans l'économie, d'une part, et de tirer profit de la demande qui se développe sur les nouveaux marchés, d'autre part.

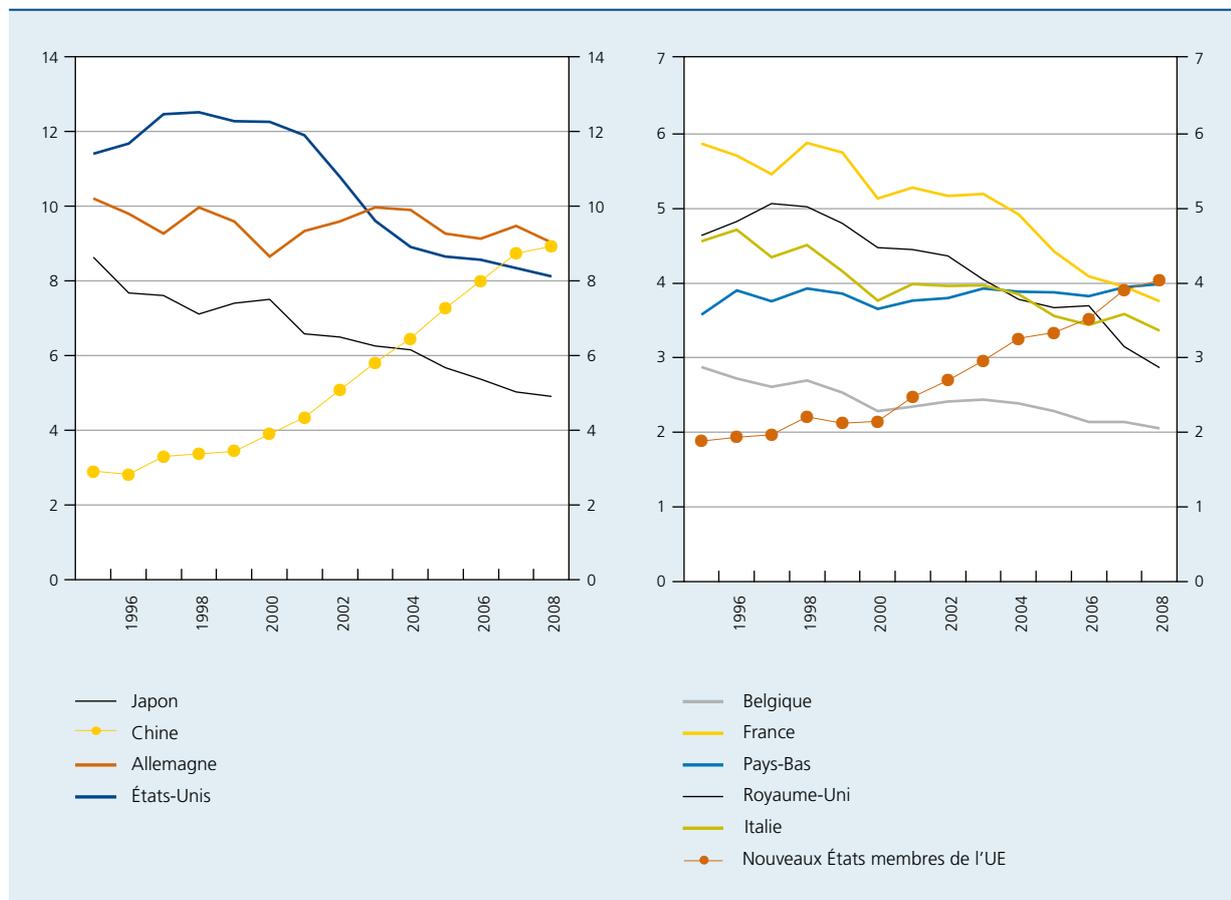
En effet, la phase actuelle de mondialisation se caractérise également par l'émergence rapide de nouveaux pôles économiques, que ce soit des pays de grande taille – les BRIC – ou des pays proches, comme les économies de l'Europe centrale et orientale. Ces pays, en particulier la Chine, occupent une part de plus en plus importante dans la production mondiale et sont devenus avec le temps des partenaires commerciaux essentiels pour les économies plus avancées, à la fois comme marchés de débouché et comme fournisseurs en biens de consommation, en biens intermédiaires, voire de plus en plus en biens d'équipement. Dans ce contexte, les économies émergentes sont dotées de réserves de main-d'œuvre abondantes, mais aussi, au fur et à mesure de leur développement

économique, d'équipements et de technologies de plus en plus sophistiqués. La participation de ces nouveaux acteurs aux échanges internationaux a ainsi pour effet de modifier progressivement l'équilibre des avantages comparatifs. Pour les pays actifs de longue date dans le commerce extérieur, parmi lesquels la Belgique, cela tend à déformer la position relative en termes de productions intensives en travail, voire en capital, et au contraire à la renforcer en ce qui concerne les productions incorporant plus de contenu en connaissance.

Dès lors, à l'instar des entreprises individuelles, les différentes économies doivent faire montre de capacités d'adaptation afin d'exploiter au mieux leurs avantages comparatifs et de tirer profit du dynamisme de l'économie mondiale.

Dans cette optique, il convient donc d'élargir la vision de la compétitivité, au-delà des aspects de prix et de coûts, à un ensemble large de facteurs d'une nature plus

**GRAPHIQUE 1** IMPORTANCE DES EXPORTATIONS PAR RÉGION OU PAR PAYS DANS LE COMMERCE MONDIAL  
(pourcentages des exportations mondiales de biens en valeur)



Sources : CE, CNUCED, ICN.

qualitative. Certes, la compétitivité-prix, liée aux coûts de production – coûts salariaux, rémunération du capital, coûts des *inputs* intermédiaires – demeure essentielle dans le positionnement de l'économie par rapport aux partenaires disposant de caractéristiques structurelles comparables à la Belgique. Ces éléments sont notamment pris en compte dans le choix de la localisation des unités de production au sein des entreprises multinationales. Au-delà, des facteurs plus intangibles déterminent la capacité de l'économie à offrir des biens et services qui se démarquent par exemple par leur qualité ou leur caractère innovant, de manière à répondre aux changements dans la demande globale. Parmi ces facteurs, on retrouve la qualité du capital physique et humain, les efforts d'innovation et le fonctionnement des marchés.

Pour apprécier comment la Belgique se positionne face à cet environnement mondial en mutation, l'article est structuré en cinq sections. La première présente les résultats globaux observés depuis 1995. Les sections suivantes portent sur quatre aspects qui déterminent la compétitivité extérieure de l'économie, à savoir l'importance de la compétitivité-prix et coûts, la structure des exportations, les caractéristiques et la démographie des entreprises exportatrices, et l'innovation.

## 1. Position de la Belgique dans l'économie mondialisée

La participation grandissante des économies émergentes au commerce mondial, à la fois comme exportateurs et comme importateurs, a fortement soutenu la croissance de celui-ci. Sur la période allant de 1995 à 2008, le volume des échanges internationaux a progressé de 5,8 p.c. par an, soit un accroissement deux fois plus rapide que celui du PIB. Dans ce contexte, les économies avancées ont connu, de manière générale, une diminution de leur part de marché. Ce phénomène est de nature endogène, reflétant le rattrapage des économies émergentes. Toutefois, des différences significatives se marquent entre les économies avancées. Entre 1995 et 2008, la part cumulée des États-Unis, du Japon et de l'UE15 dans le commerce mondial de biens a diminué en termes relatifs de 25 p.c., revenant de 61 p.c. du commerce mondial de biens en 1995 à 46 p.c. en 2008. Le recul a été particulièrement prononcé pour le Japon, sa part revenant de 8,6 p.c. à 4,9 p.c., soit une diminution de plus de 40 p.c. Le taux de diminution a atteint près de 30 p.c. pour les États-Unis et 20 p.c. pour l'UE15. Pendant ce temps, la Chine triplait sa part dans le commerce mondial pour atteindre 8,9 p.c. en

2008 et les nouveaux pays membres de l'UE la doublaient, la portant ainsi à 4 p.c.

Calculées sur la base des statistiques établies selon le concept dit « national », du commerce extérieur, les exportations de la Belgique représentaient 2,9 p.c. du commerce mondial en 1995. Leur part est revenue à 2,1 p.c. en 2008, soit un recul de près de 30 p.c. Un grand nombre d'autres pays de l'UE15 ont noté une diminution de même ampleur. Toutefois, parmi les pays voisins, le recul sur l'ensemble de la période a été proportionnellement plus faible en Allemagne, tandis que la part des Pays-Bas augmentait légèrement, pour ce dernier pays sans doute en partie en raison de « l'effet de porte » lié au port de Rotterdam<sup>(1)</sup>.

Les résultats de la Belgique peuvent utilement être comparés à ceux de douze pays européens, dans la mesure où ceux-ci ont des niveaux de développement et des structures assez proches, où ils font partie de la même zone douanière et où la plupart partagent la même monnaie. Ils présentent donc les mêmes conditions générales que la Belgique face aux effets de la mondialisation. Cette comparaison fait apparaître que la croissance des exportations de la Belgique entre 1995 et 2008 est demeurée en retrait par rapport à la zone de référence, à concurrence

**TABLEAU 1** COMPARAISON DE L'ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS, DES MARCHÉS PERTINENTS ET DES PARTS DE MARCHÉ

(pourcentages de variation annuelle moyenne, biens en valeur, sauf mention contraire, 1995-2008)

	Exportations	Marchés pertinents <sup>(1)</sup>	Parts de marché
<b>Belgique</b> .....	<b>5,4</b>	<b>8,1</b>	<b>-2,5</b>
Zone de référence <sup>(2)</sup> .....	6,5	8,4	-1,7
Pays-Bas .....	9,1	7,7	1,3
Irlande .....	7,3	7,3	0,0
Espagne .....	7,5	7,8	-0,3
Autriche .....	8,2	8,7	-0,4
Allemagne .....	7,2	8,9	-1,6
Finlande .....	5,9	9,3	-3,1
Suède .....	5,6	8,3	-2,5
Portugal .....	6,2	8,2	-1,9
Grèce .....	5,6	9,2	-3,2
Italie .....	5,7	8,7	-2,8
France .....	4,5	8,3	-3,5
Royaume-Uni .....	4,3	8,2	-3,6

Sources : CE, CNUCED, FMI, ICN, OCDE.

(1) Moyenne des taux de croissance des importations des partenaires, pondérés par leur importance dans les exportations du pays considéré.

(2) Moyenne non pondérée des 12 pays.

(1) Cet « effet de porte » est en grande partie corrigé dans les statistiques pour la Belgique établies selon le concept national, qui exclut les transactions attribuables à des non-résidents.

d'environ 1 point de pourcentage par an, avec une croissance annuelle moyenne des exportations nominales de biens de 5,4 p.c., contre 6,5 p.c. en moyenne pour les pays considérés. Ce résultat est certes meilleur que celui de la France et du Royaume-Uni, mais significativement inférieur à celui des Pays-Bas, de l'Allemagne, de l'Autriche, ou encore de l'Espagne et de l'Irlande.

Les différences de rythme de progression des exportations peuvent résulter soit du dynamisme des marchés sous-jacents desservis, soit de l'évolution des parts de marché. En l'occurrence, l'évolution des « marchés pertinents » est

la croissance moyenne des importations des partenaires, pondérée en fonction de leur importance dans les exportations du pays considéré. Le rapport entre l'évolution observée des exportations et celle des marchés pertinents mesure la performance en termes de parts de marché. Pour le commerce de biens, les pertes observées pour la Belgique ont été, en valeur, supérieures de 0,7 point de pourcentage par an à la moyenne de la zone de référence. Comme indiqué dans l'encadré 1, le calcul des parts de marché peut être effectué à partir d'autres variables, mais cela ne change guère la position de la Belgique dans la hiérarchie des résultats.

### Encadré 1 – Différents indicateurs des marchés pertinents et des parts de marché

Les indicateurs de marchés pertinents sont largement utilisés dans l'analyse des performances à l'exportation, notamment par les institutions internationales (OCDE, CE), mais aussi – en Belgique – par le Bureau fédéral du plan, le Conseil central de l'économie ou la Banque, dans le cadre des exercices de prévision ou de l'analyse des parts de marché. Le principe de ces indicateurs est toujours le même : il s'agit de calculer un indice reflétant l'évolution pondérée des importations des partenaires, en recourant à des poids reflétant la structure des exportations des pays considérés. L'évolution des parts de marché de chaque pays est alors obtenue en rapportant l'évolution des exportations à la demande qui émane des marchés pertinents.

Statistiquement, différentes mesures sont toutefois possibles. Les échanges peuvent être considérés en termes nominaux ou en volume, prenant en compte les biens uniquement ou les biens et services. Outre ces mesures, pour appréhender la croissance des marchés, il est loisible de considérer les partenaires géographiques et/ou les produits échangés. D'un point de vue purement méthodologique, la prise en compte de poids fixes ou variables dans le temps, ou d'une couverture géographique (ou par produit) plus ou moins complète des partenaires commerciaux entraîne également des différences entre les mesures de marchés.

Dans le cadre de comparaisons internationales, la mesure d'évolution des parts de marché considérant les biens et services en volume est la plus fréquemment utilisée. En effet, la disponibilité de statistiques internationales mises à jour régulièrement dans les comptes nationaux ainsi que la neutralisation des effets prix rendent cette mesure facilement utilisable et interprétable. Toutefois, ces mesures en volume sont sensibles à la façon dont les effets de prix sont établis dans les statistiques, et peuvent de ce fait souffrir d'un manque d'harmonisation entre les pays. Au-delà d'une étude macroéconomique globale classique des performances à l'exportation, il est également intéressant de disposer d'un indicateur suffisamment détaillé, permettant une analyse fine des performances. C'est notamment le cas lorsqu'il s'agit de déterminer si des produits ou des catégories de produits peuvent expliquer les différences de performances entre des pays comparables en proie aux mêmes mutations. Dans ce contexte, l'utilisation des indicateurs en valeur mesurant les performances sur les marchés des biens, permettant ainsi un niveau de détail fin sur la base des statistiques du commerce extérieur, est indispensable.

Le tableau ci-dessous présente l'évolution des parts de marché selon qu'on considère les biens ou les biens et services, ainsi que les variables en termes nominaux ou en volume. Même si les évolutions de prix, notamment, peuvent occasionnellement exercer des effets significatifs sur les résultats chiffrés, il appert que les conclusions tirées restent vérifiées quelque soient l'indicateur utilisé. En moyenne sur la période de 1995 à 2008 :



- les performances extérieures de la Belgique en termes de parts de marché ont été inférieures à la moyenne de la zone de référence;
- les Pays-Bas, l'Irlande, l'Espagne et l'Autriche ont enregistré des gains de parts de marché ou du moins des performances supérieures à la moyenne de la zone de référence;
- tout comme la Belgique, le Portugal, l'Italie, la France et le Royaume-Uni ont enregistré des performances mitigées sur la période considérée;
- l'Allemagne, la Finlande, la Suède et la Grèce ont connu des performances plus variées selon le choix de l'indicateur, mais globalement en ligne avec celles de la zone de référence.

#### COMPARAISON DES PERFORMANCES À L'EXPORTATION

(pourcentages de variation annuelle moyenne, 1995-2008)

	Biens		Biens et services		
	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Volume selon l'OCDE <sup>(2)</sup>
<b>Belgique</b> .....	-2,5	-2,6	-1,7	-1,4	-1,7
Zone de référence <sup>(1)</sup> .....	-1,7	1,0	-1,1	-0,3	-0,6
Pays-Bas .....	1,3	2,1	-0,6	-0,2	-0,3
Irlande .....	0,0	2,0	3,7	3,4	3,4
Espagne .....	-0,3	0,2	0,8	0,2	-0,1
Autriche .....	-0,4	1,4	-0,6	0,2	0,0
Allemagne .....	-1,6	-0,7	-0,9	1,0	0,7
Finlande .....	-3,1	-2,0	-1,9	1,1	0,3
Suède .....	-2,5	-1,7	-1,4	0,0	-0,2
Grèce .....	-3,2	-2,7	0,2	-0,2	-0,4
Portugal .....	-1,9	-0,6	-1,4	-1,7	-1,9
Italie .....	-2,8	-3,2	-2,5	-4,1	-4,5
France .....	-3,5	-2,5	-2,8	-1,7	-2,0
Royaume-Uni .....	-3,6	-5,1	-2,0	-1,7	-2,0

Sources: CE, CNUCED, FMI, ICN, OCDE.

(1) Moyenne non pondérée des 12 pays.

(2) Indicateurs des performances à l'exportation, selon les Perspectives économiques de l'OCDE de novembre 2009.

## 2. Compétitivité-prix et coûts

Cette section s'attache à apprécier le rôle des effets de prix et de coûts dans l'explication des performances à l'exportation de la Belgique, et à situer celles-ci par rapport à d'autres pays européens. L'approche suivie consiste d'abord à déterminer dans quelle mesure l'évolution des parts de marché en volume pour les biens et services est expliquée par les mouvements relatifs des prix à l'exportation du pays concerné par rapport aux prix des concurrents, ou bien par d'autres facteurs, qui relèveraient d'éléments structurels de la compétitivité sans rapport avec les prix. Dans un deuxième temps, le

mécanisme de fixation des prix à l'exportation est examiné plus en détail.

Cet exercice se fonde sur une analyse économétrique sur la base de données trimestrielles de 1995 à 2008, dans laquelle des spécifications simples sont appliquées à la Belgique et à un ensemble de pays européens. Dans la mesure du possible, il s'agit des mêmes pays que ceux qui composent la zone de référence dans les sections 1 et 3 de cet article. Certaines limitations dans la disponibilité de données ont toutefois restreint la liste des pays considérés. Les données proviennent des statistiques des comptes nationaux, et portent donc sur les échanges de

biens et services. Elles sont issues des bases de données des *Perspectives économiques de l'OCDE*, à l'exception de celles de la Belgique, qui sont reprises directement de l'ICN.

L'équation suivante<sup>(1)</sup> permet d'estimer les performances à l'exportation. Pour chaque pays, l'évolution en volume des parts de marché, c'est-à-dire le rapport entre les mouvements des exportations et des débouchés, est fonction à la fois de l'évolution des prix relatifs, à savoir le rapport entre les prix à l'exportation et la moyenne pondérée des prix des concurrents, et d'une variable structurelle, dénommée « tendance ». L'intérêt de cette étude porte essentiellement sur les caractéristiques structurelles de cette relation. À cet égard, seule l'équation d'équilibre est estimée, sans prendre en compte la dynamique de court terme.

$$\ln(XTR_i / WDR_i) = \alpha_1 \cdot \ln(RP_i) + \alpha_2 \cdot \text{tendance} + \text{constante} + \varepsilon$$

Où :  $XTR_i$  : exportations en volume du pays $_i$  ;

$WDR_i$  : indicateur des marchés pertinents à l'exportation du pays $_i$  ;

$RP_i$  : indicateur des prix relatifs à l'exportation du pays $_i$ , rapportés aux prix des concurrents.

En théorie, une croissance plus rapide des prix à l'exportation d'un pays par rapport à ceux des concurrents tend à peser sur l'évolution des exportations, et donc à réduire les parts de marché, de sorte que le coefficient  $\alpha_1$  de la variable des prix relatifs devrait être négatif. Si l'évolution des parts de marché était uniquement fonction des prix relatifs, et en cas d'évolution neutre de ces prix, les exportations en volume suivraient les mouvements des débouchés. Comme c'est rarement le cas, la possibilité de pertes ou de gains structurels de parts de marché est introduite dans l'analyse au moyen d'une variable tendancielle. Elle synthétise la présence d'éventuels éléments non liés aux prix qui affecteraient également la relation entre l'évolution des exportations et celle des débouchés.

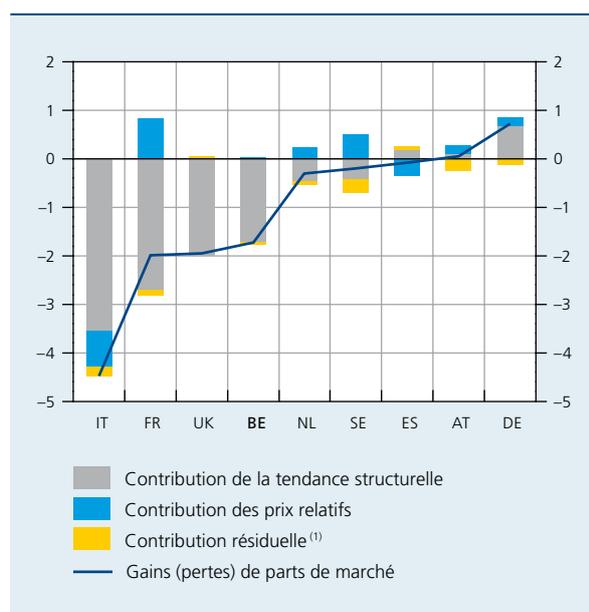
En général, il apparaît sur la base des résultats obtenus que la contribution des prix relatifs à l'exportation est assez limitée. La Belgique occupe une position neutre en la matière, la perte totale moyenne de parts de marché, de quelque 1,7 p.c. par an sur la période allant du premier trimestre de 1995 au quatrième trimestre de 2008 étant dès lors presque entièrement imputable à la variable tendancielle. Dans les pays limitrophes (Allemagne, France, Pays-Bas), on relève une contribution légèrement positive de l'évolution des prix relatifs.

Pour sa part, la contribution de la variable tendancielle est en général nettement négative. Parmi les pays examinés, seuls les Pays-Bas et l'Autriche, où les contributions sont modérément positives, et l'Allemagne, qui bénéficie d'une contribution positive de 0,7 point de pourcentage en moyenne par an, ont présenté une amélioration de leurs évolutions structurelles en termes de parts de marché au cours de la période 1995-2008. Tous les autres pays ont affiché des pertes structurelles de parts de marché. Elles ont été les plus marquées en Italie, tandis qu'avec une perte structurelle de 1,7 point de pourcentage par an en moyenne, la Belgique forme avec la France et le Royaume-Uni, un groupe de pays dont les pertes moyennes annuelles de parts de marché sans rapport avec les prix relatifs se situent dans une fourchette comprise entre -1,5 et -2,5 points de pourcentage.

Le tableau des résultats de l'estimation montre que la contribution relativement faible des variables associées aux prix relatifs peut s'expliquer soit par une faible corrélation entre l'évolution des prix relatifs et celle des parts de marché – auquel cas la valeur du coefficient des prix relatifs tend vers zéro, comme par exemple pour le Royaume-Uni, la Belgique et l'Allemagne – soit par une différence limitée entre l'évolution de leurs propres prix et celle de leurs concurrents (Royaume-Uni, États-Unis et Belgique), ces

## GRAPHIQUE 2 DÉTERMINANTS DE L'ÉVOLUTION DES PARTS DE MARCHÉ

(contributions annuelles moyennes, points de pourcentage, biens et services en volume)



Source : Calculs propres, sur la base de données de l'OCDE et de l'ICN.

(1) Mis à part la contribution des prix relatifs et de la tendance structurelle, il reste une petite contribution résiduelle, qui est fonction inverse de la stabilité de l'équation.

(1) Les équations ont été estimées par le biais de logarithmes naturels, si bien que le coefficient appliqué aux prix relatifs peut être considéré comme étant l'élasticité-prix.

TABLEAU 2 RÉSULTATS DE L'ESTIMATION DES DÉTERMINANTS DES PARTS DE MARCHÉ EN VOLUME

(période allant du premier trimestre de 1995 au quatrième trimestre de 2008)

	Coefficient des prix relatifs à l'exportation	p.m. Variation annuelle moyenne des prix relatifs à l'exportation <sup>(1)</sup> (pourcentages de variation)	Tendance structurelle annuelle <sup>(2)</sup> (contribution en points de pourcentage)	p.m. Évolution annuelle moyenne des parts de marché (pourcentages de variation)
IT .....	-0,44 (***)	+1,6	-3,6 (***)	-4,5
FR .....	-0,83 (***)	-1,0	-2,7 (***)	-2,0
UK .....	-0,02 ( )	-0,2	-2,0 (***)	-2,0
BE .....	-0,09 (*)	-0,4	-1,7 (***)	-1,7
NL .....	-0,41 (***)	-0,6	-0,5 (***)	-0,3
SE .....	-0,26 (***)	-1,1	-0,4 (***)	-0,2
ES .....	-0,50 (***)	+0,7	+0,2 ( )	-0,1
AT .....	-0,29 (***)	-0,6	+0,1 ( )	0,0
DE .....	-0,10 (*)	-1,8	+0,7 (***)	0,7

Sources: Calculs propres, sur la base de données de l'OCDE et de l'ICN.

(1) Différence entre la croissance annuelle moyenne des prix à l'exportation propres et celle des prix à l'exportation des concurrents.

(2) Les composantes ne peuvent être additionnées du fait de la présence d'une petite contribution résiduelle.

(\*\*\*) / (\*\*) / (\*): respectivement significativement différent de zéro au niveau de 1 p.c., 5 p.c., 10 p.c. et ( ): non significativement différent de zéro.

deux raisons pouvant se cumuler. Parmi les pays voisins, la France (-0,83) et, dans une moindre mesure, les Pays-Bas (-0,41) présentent une élasticité-prix relativement élevée, ce qui leur permet d'améliorer significativement leurs performances à l'exportation en réduisant leurs prix relatifs. Au cours de la période étudiée, l'Allemagne a affiché un écart de -1,8 point de pourcentage entre l'évolution de ses prix à l'exportation et celle des prix dans les pays concurrents. Ainsi, nonobstant une élasticité-prix réduite, ce pays a enregistré une contribution positive des prix.

Au total, l'évolution des prix relatifs à l'exportation n'explique que de manière limitée les performances globales sur les marchés extérieurs. Ceci tendrait à indiquer que les prix pratiqués sur les marchés internationaux sont en grande partie imposés aux exportateurs, et qu'ils peuvent difficilement s'en écarter, sous peine d'être moins présents sur ces marchés. En corollaire, face à des prix en grande partie donnés, les exportateurs ne sont que partiellement en mesure de répercuter les mouvements des coûts de production auxquels ils font face. Dans ce cas, les marges de profit serviraient d'amortisseur pour compenser les différences entre les mouvements de prix et de coûts. Une évolution structurellement défavorable des coûts pèserait sur la rentabilité et risquerait à terme d'entraîner la disparition de l'activité d'exportation.

La deuxième étape de l'analyse consiste précisément à examiner dans quelle mesure la fixation des prix à l'exportation tient compte de l'évolution des composantes des coûts de production, ou plutôt des prix des concurrents.

Les principales composantes du coût subi par l'exportateur sont les prix à l'importation des matières premières (plus particulièrement, le pétrole) et des *inputs* intermédiaires, ainsi que les coûts salariaux. En calculant un prix d'équilibre à l'exportation, on essaie d'estimer dans quelle mesure les composantes du coût peuvent être répercutées sur les prix à l'exportation. Dans l'équation retenue, le prix à l'exportation est fonction du coût salarial par unité produite dans l'industrie manufacturière, du déflateur des importations et du cours du pétrole. À nouveau, seule l'équation d'équilibre est estimée sans porter attention à la dynamique de court terme.

$$\ln(XTD_i) = \alpha_1 \cdot \ln(ULC\_mf_i) + \alpha_2 \cdot \ln(MTD_i) + (1 - \alpha_1 - \alpha_2) \cdot \ln(brent_i) + constante + \varepsilon$$

Où, pour chaque pays<sub>i</sub>:

- $XTD_i$ : déflateur des exportations;
- $MTD_i$ : déflateur des importations;
- $ULC\_mf_i$ : coût salarial par unité produite dans l'industrie manufacturière;
- $brent_i$ : prix du pétrole brut, en unité monétaire nationale.

La prise en compte de l'évolution des prix du pétrole comme une composante distincte dans l'équation, nonobstant le fait qu'ils sont déjà compris dans le déflateur des importations, s'explique par la différence de poids de l'énergie dans le déflateur des exportations et dans celui des importations. Compte tenu du coefficient associé à la variable «brent», le poids total estimé du

pétrole dans les prix à l'exportation équivaut au poids implicite de ce dernier dans le déflateur des importations (MTD) majoré de la correction mesurée par le coefficient  $(1-\alpha_1-\alpha_2)$ . Une homogénéité de prix est imposée aux équations de prix, de sorte que la somme des coefficients de prix à estimer doit être égale à 1.

Le coût salarial par unité produite retenu dans l'analyse porte sur l'industrie manufacturière, parce qu'il s'agit du secteur qui s'apparente le mieux au profil de l'exportateur-type. L'utilisation du concept de coût salarial par unité produite permet de tenir compte des gains d'efficacité de la main-d'œuvre, qui ont pour effet de faire baisser les coûts et, le cas échéant, les prix à l'exportation. Quant à la variable des prix à l'importation, elle capte à la fois l'évolution du coût des *inputs* importés qui interviennent dans la production des exportations, et l'effet de la concurrence internationale. Par ce canal, ils reflètent la mesure dans laquelle les prix sont définis par la concurrence sur les marchés internationaux (proportion de preneurs de prix ou, en anglais, de *price-takers*). Dès lors, moins les exportateurs sont en mesure de fixer eux-mêmes leurs prix et se voient obligés de les aligner sur les prix mondiaux, plus le coefficient lié à cette variable sera élevé. De ce fait, les coefficients estimés dans ce cadre sont assez différents de ceux obtenus dans la décomposi-

tion statistique du poids des différentes composantes des coûts qui ressort des tableaux entrées-sorties.

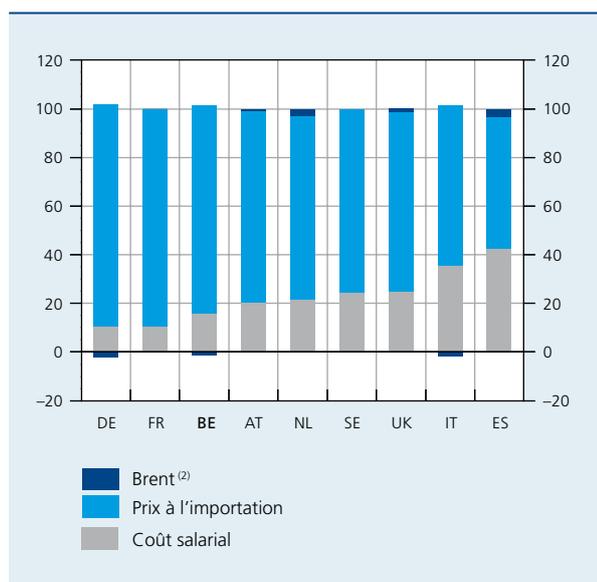
Les coefficients ainsi estimés montrent que les prix internationaux exercent une influence prépondérante sur les mouvements des prix à l'exportation. Le déflateur des importations – soit en raison de l'importance des *inputs* intermédiaires importés, soit parce qu'il reflète largement les prix pratiqués par les concurrents –, se voit attacher un poids beaucoup plus important que les coûts salariaux unitaires. Le coefficient  $\alpha_2$  de la régression prenant une valeur de 0,6 à 0,9, selon les pays. Entre 1995 et 2008, parmi les pays examinés dans cette étude, c'est en Allemagne, en France et en Belgique que la répercussion de l'évolution des coûts salariaux sur les prix à l'exportation a été la plus faible, tandis qu'en Italie et en Espagne, l'influence des coûts salariaux a été significativement plus élevée.

La faible capacité des exportateurs belges à répercuter les variations des coûts salariaux est confirmée par les résultats d'enquêtes auprès des entreprises<sup>(1)</sup>. Ce phénomène est d'autant plus marqué pour les biens standardisés, pour lesquels la différenciation entre producteurs est faible et la concurrence par les prix, importante. Dans ce contexte, une évolution maîtrisée des coûts de production est nécessaire pour préserver la rentabilité. De manière plus générale, du fait de leur rôle clé dans les décisions opérationnelles de l'entreprise, les coûts salariaux influencent directement la quantité de travail mise en œuvre. Une augmentation des coûts salariaux supérieure aux gains de productivité réduira la demande de main-d'œuvre dans la mesure où d'autres facteurs de production (comme le capital) peuvent s'y substituer.

Enfin, l'interprétation au niveau macroéconomique des écarts de prix relatifs doit être faite avec prudence. En effet, elle n'a de sens que si le prix de référence international – utilisé comme point de comparaison pour les prix à l'exportation – porte sur un panier de produits comparables, en termes de qualité et de spécialisation. Or, ce n'est pas toujours le cas : dans la pratique, les marchés de produits sont plutôt hétérogènes, les pays se spécialisant généralement dans une série de branches ou de produits. Ce phénomène statistique peut conduire à une certaine sous-évaluation de l'importance de la compétitivité-prix basée sur des données trop agrégées. Des analyses complémentaires au niveau de la branche ou de l'entreprise seraient nécessaires. Cependant, à ces niveaux, les données pertinentes relatives aux prix ne sont pas toujours disponibles et se prêtent moins à une comparaison internationale. De tels calculs sortent du champ de cette étude, qui ne porte que sur les conditions générales de la compétitivité.

**GRAPHIQUE 3** IMPORTANCE DES DÉTERMINANTS<sup>(1)</sup> DES PRIX À L'EXPORTATION

(pourcentages, estimation sur la période 1995Q1-2008Q4)



Source : Calculs propres, sur la base des données de l'OCDE et de l'ICN.

(1) La part relative des déterminants est donc égale aux coefficients dans l'équation des prix à l'exportation.

(2) Le déterminant « Brent », est un facteur de correction, qui estime la différence entre l'importance du pétrole dans les importations et les exportations.

(1) Aucremanne L. et M. Druant (2005).

### 3. Structure des exportations

#### 3.1 Structure et performance des exportations

Puisque, considérée à un niveau agrégé, la compétitivité-prix n'est pas suffisante pour expliquer l'évolution des parts de marché, il est nécessaire de prendre en compte des éléments de nature structurelle. Il s'agit dans cette section d'appréhender de quelle manière les éléments relatifs à la structure des exportations, tels que l'orientation géographique ou la spécialisation par produits, influencent la participation de la Belgique dans les échanges internationaux de marchandises et, inversement, comment les développements liés à la mondialisation affectent la structure des exportations.

Pour rappel, avec une croissance annuelle moyenne de 5,4 p.c. en termes nominaux, le taux de progression des exportations de biens de la Belgique a été inférieur de 1 point de pourcentage au résultat moyen des pays considérés dans la zone de référence sur l'ensemble de la période 1995-2008. La décomposition de cette évolution entre le dynamisme des marchés desservis et les effets de parts sur ces marchés montre que les marchés traditionnels sont moins porteurs qu'en moyenne dans la zone de référence, et ce tant en termes d'orientation géographique que de spécialisation par produits. Toutefois, ces effets de marché n'expliquent qu'une partie de la moindre croissance des exportations de la Belgique; les pertes de parts de marché sont également plus importantes que dans la zone de référence.

L'écart négatif du taux de progression des exportations résulte pour 0,3 point de pourcentage d'une structure géographique défavorable. En effet, la progression annuelle moyenne des marchés pertinents pour la Belgique, calculée en pondérant l'évolution de la demande d'importations des différents pays par la part de ces pays dans nos exportations, a été moindre (+8,1 p.c.) que celle des marchés pertinents pour la zone de référence (+8,4 p.c.). Si seule l'orientation géographique est prise en compte, les performances extérieures de la Belgique en termes de parts de marché ont été inférieures à celles de la zone de référence de 0,7 point de pourcentage par an entre 1995 et 2008.

La même conclusion se dégage lorsque les marchés pertinents sont calculés en fonction de la ventilation par produit. L'effet structure est défavorable à hauteur de 0,2 point de pourcentage, avec une croissance des marchés de 8,2 p.c. pour la Belgique et de 8,4 p.c. pour la zone de référence. Cependant le faible dynamisme des exportations relativement à la zone de référence est l'élément essentiel expliquant que les performances extérieures de la Belgique soient inférieures à celles de la zone de référence. Les pertes de parts de marché atteignent 2,6 p.c. par an pour la Belgique, et 1,7 p.c. pour la zone de référence, soit un différentiel de -0,9 point de pourcentage par an entre 1995 et 2008.

La différence négative de la progression des exportations et le retard structurel dans l'évolution des parts de marché n'ont pas été constants dans le temps. Comparée à la zone de référence, la Belgique a connu une évolution des

**TABLEAU 3** COMPARAISON DE L'ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS, DES MARCHÉS À L'EXPORTATION ET DES PARTS DE MARCHÉ  
(biens, en valeur, pourcentages de variation annuelle moyenne, sauf mention contraire)

	1995-2008			1995-2000			2000-2008		
	Belgique	Zone de référence <sup>(1)</sup>	Différentiel <sup>(2)</sup>	Belgique	Zone de référence <sup>(1)</sup>	Différentiel <sup>(2)</sup>	Belgique	Zone de référence <sup>(1)</sup>	Différentiel <sup>(2)</sup>
Exportations .....	5,4	6,5	-1,0	7,0	10,6	-3,3	4,4	4,0	0,4
Marchés mondiaux pondérés géographiquement ...	8,1	8,4	-0,3	11,7	11,9	-0,1	5,8	6,3	-0,4
<i>p.m. Gains (+) / pertes (-) de parts de marché</i> .....	-2,5	-1,7	-0,7	-4,3	-1,2	-3,0	-1,3	-2,1	0,8
Marchés mondiaux pondérés par produits .....	8,2	8,4	-0,2	11,7	12,8	-1,0	6,1	5,7	0,4
<i>p.m. Gains (+) / pertes (-) de parts de marché</i> .....	-2,6	-1,7	-0,9	-4,2	-1,9	-2,3	-1,6	-1,6	0,0

Sources: CE, CNUCED, ICN.

(1) Moyenne non pondérée de 12 pays: FR, DE, NL, UK, IT, ES, SE, AT, IE, PT, EL, FI.

(2) Rapport entre la croissance pour la Belgique et celle pour la zone de référence, en pourcentage.

exportations particulièrement défavorable et des pertes de parts de marché relativement importantes de 1995 à 2000. À ce moment, les performances de la Belgique étaient les plus faibles de tous les pays de la zone, avec un différentiel de taux de progression des exportations atteignant 3,3 points de pourcentage par an. En ce qui concerne l'évolution des parts de marché, l'écart atteignait -3 points de pourcentage par an lorsque seule l'orientation géographique est considérée et -2,3 points de pourcentage par an lorsque seule la structure par produits est prise en compte.

Au contraire, avec une croissance annuelle moyenne de 4,4 p.c. en termes nominaux sur la période de 2000 à 2008, les exportations de la Belgique ont progressé plus rapidement que la moyenne de la zone de référence, à concurrence de 0,4 point de pourcentage. Ces meilleures performances résultent en partie de la vigueur de la demande de produits semi-finis en provenance des pays émergents vers le milieu des années 2000, dans un contexte de haute conjoncture sur le plan mondial. Parmi les branches relativement importantes en Belgique, la sidérurgie et les produits plastiques sous forme primaire, notamment, ont bénéficié de prix et de volumes élevés. Cela explique pourquoi des gains de parts de marché ont été observés lorsque la spécialisation par type de produits n'était pas prise en compte dans le calcul des marchés pertinents et, en corollaire, pourquoi la structure par produits est favorable sur cette période. En outre, les pertes de parts de marché de la Belgique enregistrées de 2000 à 2008 sont moins importantes que lors de la seconde moitié des années nonante. Les véhicules routiers, les médicaments et les produits chimiques organiques expliquent en partie cette situation plus favorable. Leur contribution aux pertes de parts de marché se chiffre à 0,1 point de pourcentage de 2000 à 2008 contre plus de 1 point de 1995 à 2000. Pour les véhicules routiers, cette amélioration provient toutefois du résultat d'une seule année (2001), et ne reflète pas un mouvement fondamental. Au contraire, les performances se sont clairement détériorées durant les dernières années considérées.

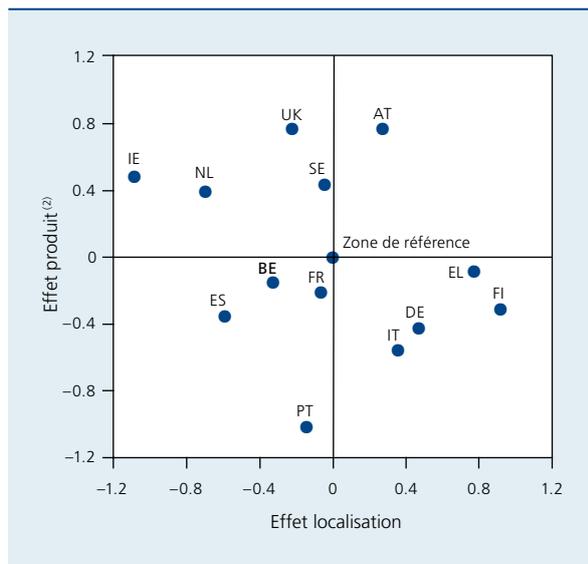
Les effets de structure doivent être examinés avec circonspection, car ils peuvent être influencés par des circonstances particulières, liées notamment au cycle conjoncturel. À cet égard, on peut penser que la situation favorable observée entre 2000 et 2008 ne se répétera pas avec la même intensité, puisque les pays émergents sont en train de développer leurs propres capacités de production pour les produits en question.

Considérées sur l'ensemble de la période de 1995 à 2008, les situations des différents pays sont diverses en matière d'effets de structure :

- le Royaume-Uni, l'Irlande, la Suède et les Pays-Bas bénéficient d'un effet produit relativement favorable. Comparé à la zone de référence, les produits qu'ils exportent font l'objet d'une demande mondiale plus forte. En revanche, la demande des marchés vers lesquels ils exportent est moins dynamique que celle de la moyenne des débouchés de la zone de référence ;
- en ce qui concerne la Grèce, la Finlande, l'Allemagne et l'Italie, les exportations sont mieux orientées géographiquement mais portent sur des produits dont la demande mondiale est relativement peu vigoureuse ;
- l'Autriche bénéficie des deux effets favorables ;
- comme la Belgique, la France, l'Espagne et le Portugal ne semblent bénéficier ni d'un effet produit, ni d'un effet localisation positif.

L'encadré 2 analyse plus en détail ces effets produit et localisation pour la Belgique et les pays de référence. Si cette analyse permet de dégager certaines conclusions robustes, notamment quant au faible poids des équipements de haute technologie dans les exportations de la Belgique et le poids important de produits dont la demande est peu dynamique, il convient de se garder de présenter une vue trop simpliste des résultats de l'analyse par produit, pour plusieurs raisons.

**GRAPHIQUE 4** EFFETS<sup>(1)</sup> PRODUIT ET LOCALISATION DES MARCHÉS POUR LA BELGIQUE ET LES PAYS DE LA ZONE DE RÉFÉRENCE  
(pourcentages annuels moyen, 1995-2008)



Source : Calculs BNB.

(1) Différence entre la croissance des marchés du pays *i* et celle de la moyenne de la zone de référence.

(2) Calculé sur la base des marchés pondérés par produits au niveau de détail de la classification CTIC à 3 chiffres.

Tout d'abord, comme cela a déjà été évoqué, le caractère progressif ou régressif de la demande d'un produit peut varier dans le temps. Par ailleurs, même si les catégories prises en compte dans cette analyse sont relativement fines – avec une ventilation en trois cents types de produits – elles peuvent être relativement hétérogènes, notamment en termes de qualité ou de spécifications techniques. Enfin, certains produits peuvent constituer des marchés quantitativement importants sans que la demande les concernant ne soit très dynamique.

En somme, l'orientation et la spécialisation des exportations résultent d'une évolution structurelle, liée à des facteurs de localisation, de structure économique et de développement de pôles spécifiques d'activité. Leur modification ne peut dès lors être que progressive, mais il convient de la favoriser afin de mieux exploiter les avantages comparatifs de la Belgique.

## Encadré 2 – Effets produit et localisation, explication des différences de dynamisme

Les marchés étant une mesure pondérée de la demande d'importations adressée au pays, il est possible d'identifier le ou les partenaires ou produits expliquant les différences de dynamisme entre la Belgique et les pays de la zone de référence.

### EFFET LOCALISATION

Même à l'ère de la globalisation, la proximité géographique reste un facteur important dans l'organisation des échanges commerciaux, en raison des coûts de transport et de l'existence de liens culturels ou institutionnels. D'une manière générale, les exportations de la Belgique et des pays de référence sont majoritairement destinées aux pays européens. Toutefois, il existe des différences dans leur structure géographique à l'origine de l'effet localisation.

Pour la Belgique, sur l'ensemble de la période 1995-2008, l'orientation géographique défavorable enregistrée par rapport à la zone de référence résulte de la part plus importante de l'Europe dans les exportations, plus particulièrement celle de l'UE15, et d'une sous-représentation des pays à plus forte croissance tels les nouveaux membres de l'UE, la Chine et les pays du Moyen-Orient. En particulier, l'UE15 représentait en moyenne près des trois quarts des exportations de la Belgique, mais les importations n'y ont progressé que de 7,3 p.c., contre une augmentation de 9,1 p.c. par an pour le commerce mondial.

Les pays qui ont un effet localisation positif, à savoir l'Allemagne, l'Italie, l'Autriche, la Grèce et la Finlande, exportent plus vers les nouveaux adhérents de l'Union européenne, dont principalement les pays de l'Europe de l'Est, où la demande d'importations a été deux fois plus vigoureuse que celle des anciens membres de l'UE15. Ces pays ont aussi plus de relations avec les économies dynamiques d'Asie.

Pour les pays enregistrant un effet localisation négatif, les situations sont diverses :

- même si la Suède exporte plus que la moyenne vers les pays d'Asie, le poids des anciens pays industrialisés tels les États-Unis et le Japon a contribué à l'effet localisation légèrement négatif ;
- tout comme la Belgique, les Pays-Bas, le Portugal et l'Espagne exportent pour plus de 70 p.c. vers les pays de l'UE15, chacun étant plus en contact avec ses propres voisins ;
- la France est quant à elle plus tournée vers les pays méditerranéens et les pays d'Afrique comme l'Algérie, le Maroc ou la Côte d'Ivoire, où la croissance de la demande d'importations a été inférieure à la croissance de la demande mondiale ;
- le Royaume-Uni et l'Irlande ont une structure des exportations plus orientée vers les pays anglo-saxons où la demande d'importations de biens a été le plus souvent inférieure à la demande mondiale.



**TABLEAU 1** CROISSANCE DES IMPORTATIONS MONDIALES ET STRUCTURE GÉOGRAPHIQUE DES EXPORTATIONS

(1995-2008, marchés de biens, en valeur)

	<i>p.m.</i> <i>Évolution des importations<sup>(1)</sup></i>	FI	EL	DE	IT	AT	Zone <sup>(2)</sup>	SE	FR	PT	UK	BE	ES	NL	IE
Effet de localisation <sup>(3)</sup> . . . . .		0,9	0,8	0,5	0,4	0,3	0,0	-0,0	-0,1	-0,1	-0,2	-0,3	-0,6	-0,7	-1,1
		(destination des exportations, en pourcentage du total)													
Europe . . . . .	8,7	72,6	79,4	72,9	69,9	85,2	75,6	71,9	71,1	83,3	63,7	80,3	81,2	85,1	70,8
dont:															
UE15 . . . . .	7,9	52,7	48,8	55,8	54,7	60,6	61,6	55,0	62,4	79,3	56,8	74,1	69,7	77,6	65,3
12 nouveaux membres de l'UE . . . . .	15,8	6,9	16,0	8,8	6,9	14,5	6,0	4,4	3,3	1,5	2,6	3,0	3,1	3,3	1,3
Amérique . . . . .	8,6	10,4	6,8	12,2	12,6	6,5	11,1	12,9	12,2	7,5	17,3	6,4	10,6	5,8	17,8
dont:															
États-Unis . . . . .	8,3	7,4	4,8	9,0	8,2	4,7	7,9	9,4	7,3	5,2	14,0	4,7	4,3	4,1	16,1
Asie . . . . .	9,6	14,2	11,9	12,8	13,5	7,3	10,6	12,1	11,8	4,1	14,9	10,1	7,5	7,2	9,4
dont:															
Moyen-Orient . . . . .	13,1	3,9	8,1	3,5	5,5	2,2	3,7	3,0	3,9	1,4	5,0	3,6	3,5	2,4	1,6
Chine . . . . .	19,0	2,7	0,4	2,1	1,3	1,1	1,2	1,9	1,2	0,3	1,0	0,9	0,8	0,6	0,6
Japon . . . . .	6,5	1,9	0,6	1,9	1,7	1,2	1,5	2,3	1,6	0,5	2,0	1,0	0,9	0,9	2,8
Afrique . . . . .	10,8	1,9	3,6	1,9	3,8	1,1	3,0	1,9	6,2	5,0	2,8	2,5	4,6	1,7	1,2
Océanie . . . . .	9,4	1,1	0,6	0,7	0,9	0,6	0,8	1,3	0,6	0,4	1,5	0,5	0,5	0,4	0,9
<b>Total . . . . .</b>		<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Sources : CE, CNUCED, ICN.

(1) Pourcentages de variation annuelle moyenne, importations en dollar des États-Unis.

(2) Zone de référence : moyenne non pondérée des douze pays présentés (hors Belgique).

(3) Différence entre la croissance des marchés pertinents pour le pays considéré et la croissance moyenne des marchés pertinents de la zone de référence.

**EFFET PRODUIT**

De la même façon, il est possible d'identifier dans la structure des exportations de la Belgique et des pays de référence le ou les produits qui ont pesé sur l'évolution des marchés tout au long de la période.

La progression des importations par produit rapportée à celle du total des importations permet de calculer le caractère progressif ou régressif d'un produit, c'est-à-dire de déterminer si la demande au niveau mondial pour le produit étudié a progressé plus ou moins vite que le total des importations mondiales. Une spécialisation plus forte dans des produits progressifs, ou une sous-spécialisation dans des produits régressifs, expliquent la présence d'un effet produit favorable, et inversement.

La sur-spécialisation de la Belgique dans des produits régressifs tels les véhicules routiers, les produits chimiques, les diamants et les autres produits de base<sup>(1)</sup> et la sous-spécialisation dans les équipements divers<sup>(2)</sup> et de télécommunication expliquent largement l'effet produit défavorable. Ces effets ont été partiellement compensés par la sur-spécialisation dans les produits métalliques qui ont connu de 1995 à 2008 une croissance annuelle

(1) Catégorie regroupant le caoutchouc et le plastique.

(2) Catégorie regroupant notamment les équipements industriels et les machines de traitement de l'information.

**TABEAU 2** CROISSANCE DES IMPORTATIONS MONDIALES ET STRUCTURE DES EXPORTATIONS PAR CATÉGORIE DE PRODUITS<sup>(1)</sup>  
(1995-2008, marchés de biens, en valeur)

	Degré de progressivité dans les importations mondiales <sup>(2)</sup>	UK	AT	IE	SE	NL	Zone <sup>(3)</sup>	EL	BE	FR	FI	ES	DE	IT	PT
Effet produit <sup>(4)</sup> . . .		0,8	0,8	0,5	0,4	0,4	0,0	-0,1	-0,2	-0,2	-0,3	-0,4	-0,4	-0,6	-1,0
(pourcentages des exportations par produit)															
<b>Sélection de produits progressifs</b>															
Produits énergétiques . . . . .	7,5	5,6	1,9	0,3	2,7	5,6	4,7	16,1	5,8	2,6	2,7	6,6	1,1	3,3	8,0
Médicaments . . . . .	5,0	5,5	4,7	10,4	5,1	3,9	3,9	1,1	3,8	5,0	1,1	2,8	3,4	2,6	1,8
Produits métallurgiques . . . . .	1,5	4,5	5,7	0,6	6,2	3,7	4,5	9,8	8,0	3,3	4,7	5,2	4,5	4,1	1,9
Équipements divers . . . . .	1,5	11,8	5,5	17,5	5,5	12,0	7,5	1,8	3,6	7,7	7,8	3,5	6,6	5,6	4,1
Télé- communications . . . . .	1,1	4,4	3,3	2,7	14,8	3,0	4,9	2,2	2,1	3,4	17,3	2,1	2,7	1,3	2,0
<b>Sélection de produits régressifs</b>															
Véhicules routiers . . . . .	-1,0	7,5	8,1	0,1	12,3	3,8	6,8	1,2	13,7	7,0	3,7	11,6	17,2	5,3	4,2
Articles manufacturés divers . . . . .	-1,3	6,6	4,9	6,1	3,3	3,1	4,0	3,8	3,0	3,6	2,0	3,7	3,1	5,4	2,3
Diamants . . . . .	-2,0	3,3	3,0	0,6	0,8	0,5	2,3	3,9	7,6	1,5	0,9	4,5	1,3	3,4	4,3
Produits chimiques . . . . .	-2,2	3,6	1,8	22,7	1,0	4,4	3,9	0,7	5,7	3,1	1,0	2,7	3,0	1,7	1,2
Alimentation . . . . .	-3,8	4,7	4,3	7,3	2,6	12,4	7,0	17,3	9,6	8,0	2,6	9,7	2,6	4,4	8,1
Textile . . . . .	-4,2	4,4	3,6	0,5	2,3	3,2	4,7	2,5	5,2	16,4	5,6	6,7	3,3	3,7	3,6
Autres produits de base . . . . .	-6,8	1,0	1,0	0,2	1,3	2,8	1,3	1,6	5,4	1,4	0,9	1,7	1,7	1,2	0,9

Sources: CE, CNUCED, ICN.

(1) Le détail des catégories de produits est présenté à l'annexe 1.

(2) Différence entre la croissance des importations pour le produit considéré et la croissance totale des importations mondiales.

(3) Zone de référence: moyenne non pondérée des douze pays présentés (hors Belgique).

(4) Différence entre la croissance des marchés pondérés par produit pour le pays concerné et la croissance moyenne des marchés pondérés par produit pour la zone de référence.

moyenne plus importante que celle afférente à l'ensemble des produits, ainsi que par la sous-spécialisation dans les articles manufacturés divers<sup>(1)</sup>, qualifiés de régressifs sur la même période.

Les pays dont l'effet produit est favorable ont notamment bénéficié d'une spécialisation plus marquée dans plusieurs produits progressifs:

- l'Irlande, et dans une moindre mesure l'Autriche, ont bénéficié de leur sur-spécialisation dans les équipements divers et les médicaments, ainsi que dans les produits métalliques en ce qui concerne spécifiquement l'Autriche;
- le Royaume Uni et la Suède ont également bénéficié d'une sur-spécialisation dans les médicaments et les produits métalliques, ainsi que dans les télécommunications en ce qui concerne la Suède;

(1) Catégorie regroupant notamment les armes, les munitions, les imprimés, les bijoux et les instruments de musique.

- l'effet produit favorable des Pays-Bas provient en partie d'une sur-spécialisation dans les équipements divers.

Ces spécialisations ont largement compensé celles orientées vers des produits régressifs comme dans le cas de l'Irlande, où la part des produits chimiques est très importante, ou de la Suède dont la spécialisation dans les véhicules routiers est comparable à celle de la Belgique.

Les pays dont l'effet produit est négatif ont subi au contraire une sur-spécialisation dans des produits régressifs et/ou une sous-spécialisation dans les produits progressifs :

- la Grèce, le Portugal, la France et l'Espagne ont fait face à une demande moins forte sur le marché des produits alimentaires. Ce fut aussi le cas sur le marché des textiles pour ces deux derniers pays ;
- tout comme la Belgique, l'Allemagne a souffert d'une sur-spécialisation dans les véhicules routiers, moins demandés ainsi que d'une sous-spécialisation dans les équipements et les télécommunications.

### 3.2 Spécialisation selon le contenu en facteurs de production

Dans le cadre d'un examen macroéconomique des performances à l'exportation, il est intéressant de regrouper les produits échangés selon la nature de la production sous-jacente, en fonction de leur intensité en facteurs de production. En effet, c'est la disponibilité relative des différents facteurs qui détermine les avantages comparatifs des économies.

Sur la base de travaux de la BCE<sup>(1)</sup>, la répartition des produits CTCI à 3 chiffres est faite à partir des branches d'activité dans lesquelles ils sont produits. À chaque branche d'activité est associé un facteur de production prédominant, d'une part, et un ou plusieurs produits, d'autre part. Cinq regroupements de produits sont ainsi définis, désignés chacun par une abréviation basée sur la dénomination en anglais :

- LI: les produits intensifs en travail (*Labour Intensive*), dont les principaux sont les diamants (transformation de pierres précieuses), le papier, le textile et l'habillement ;
- CI: les produits intensifs en capital (*Capital Intensive*), par exemple les véhicules pour le transport de personnes, les accessoires pour ces véhicules et l'acier ;
- DRI: les produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation difficiles à imiter (*Difficult-to-imitate Research Intensive*), dont les équipements électriques ;
- ERI: les produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation facilement imitables (*Easy-to-imitate Research Intensive*), comme les médicaments, les produits pharmaceutiques et les plastiques sous forme primaire ;
- RMI: les produits directement dérivés de matières premières (*Raw Materials Intensive*), comprenant les produits énergétiques, les fruits et les métaux.

En 1995, comparée à la zone de référence, la Belgique était spécialisée dans l'exportation des biens dont la production nécessite de manière prédominante le facteur capital (CI). Ce groupement représentait un peu moins d'un tiers des exportations contre un cinquième pour la zone de référence. De même, les produits intégrant une technologie considérée comme facile à imiter (ERI) étaient sur-représentés en Belgique, constituant quelque 19 p.c. de ses exportations.

En revanche, les produits intensifs en recherche et difficiles à imiter (DRI) représentaient seulement 10 p.c. des exportations de la Belgique contre le double dans la zone de référence, et même le triple en France et en Allemagne. À l'inverse, bien que la spécialisation de la Belgique soit comparable à celle de la zone de référence dans les catégories liées aux matières premières (RMI) et au facteur travail (LI), l'écart par rapport à ses voisins est marqué.

Globalement, en 1995, le déficit de la Belgique pour les produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation était important par rapport à la zone de référence mais surtout par rapport à ses principaux voisins. Sur les marchés mondiaux, face aux biens produits à moindre coût par les économies émergentes et à ceux des pays avancés incorporant des technologies de pointe, la Belgique semblait disposer d'un certain retard dans l'adaptation de sa structure exportatrice permettant de rester compétitif.

En effet, parmi les types de produits dans lesquels elle était spécialisée, les produits intensifs en travail faisaient l'objet d'une demande moins vigoureuse que les autres. En outre, c'est pour ces produits, mais aussi pour les

(1) Cf. Baumann U. et F. di Mauro (2007).

**TABLEAU 4** ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS ET DE LA DEMANDE DANS LES DIFFÉRENTS GROUPEMENTS

(pourcentages de variation annuelle moyenne 1995-2008 sauf mention contraire, en valeur)

	LI <sup>(1)</sup>	CI <sup>(2)</sup>	DRI <sup>(3)</sup>	ERI <sup>(4)</sup>	RMI <sup>(5)</sup>	1995-2000 CI <sup>(2)</sup>
<b>I. Structure des exportations</b> (1995, pourcentages du total des exportations)						
Belgique .....	25,5	29,4	10,0	19,0	19,0	
Zone de référence .....	26,4	19,9	19,9	16,9	16,9	
dont:						
Allemagne .....	19,0	27,4	30,2	15,5	7,9	
France .....	17,0	24,1	28,0	15,4	15,5	
Pays-Bas .....	15,2	15,5	14,4	24,8	30,1	
<b>II. Demande extérieure</b>						
Marchés de la Belgique <sup>(6)</sup> .....	5,2	8,1	8,0	9,5	10,7	11,1
Marchés de la zone de référence <sup>(6)</sup> .....	3,4	8,2	6,1	9,0	10,2	11,2
<b>III. Exportations</b>						
Belgique .....	4,1	5,6	8,1	10,4	9,3	5,7
Zone de référence .....	3,9	7,9	6,7	8,2	7,7	10,7
dont:						
Allemagne .....	6,2	7,1	7,1	7,6	8,8	9,0
France .....	3,7	4,7	3,8	5,0	5,0	8,0
Pays-Bas .....	6,5	7,6	8,2	8,7	8,9	7,6
<b>IV. Parts de marché</b>						
Belgique .....	-1,1	-2,3	0,0	0,8	-1,3	-5,4
Zone de référence .....	0,5	-0,2	0,5	-0,8	-2,3	0,0
dont:						
Allemagne .....	1,8	-0,7	1,3	-1,1	-0,5	-2,6
France .....	0,1	-3,0	-0,8	-4,1	-3,5	-2,8
Pays-Bas .....	3,0	-0,5	1,7	0,4	-2,4	-2,3

Sources: CE, CNUCED, ICN.

(1) Produits dont la production nécessite de façon prédominante du travail.

(2) Produits dont la production nécessite de façon prédominante du capital.

(3) Produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation difficiles à imiter.

(4) Produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation facilement imitables.

(5) Produits directement dérivés des matières premières.

(6) Indicateurs des marchés de débouchés extérieurs.

produits intensifs en capital que la concurrence des pays émergents était la plus importante. En particulier, l'écart le plus important se marquait au niveau des pertes de parts de marché pour les produits dont la production nécessite de façon prédominante du capital. Les pertes de parts de marché ont atteint 2,3 p.c. par an entre 1995 et 2008, et même 5,4 p.c. par an les cinq premières années de la période.

Au contraire, pour les produits intensifs en recherche et innovation, la Belgique a enregistré des gains de parts de marché sur la période. Ces gains étaient supérieurs à ceux

rencontrés dans la zone de référence pour les produits faciles à imiter et légèrement en retrait pour les produits difficiles à imiter.

En ce qui concerne les produits liés aux matières premières, les pertes de parts de marché, s'élevant à 1,3 p.c. par an entre 1995 et 2008, ont été inférieures à celles de la zone de référence.

Sur la période, les exportations des Pays-Bas ont été relativement dynamiques au regard de la demande adressée et au regard des exportations de la zone de référence, et

cela pour l'ensemble des catégories. Les performances de l'Allemagne, mesurées au travers de l'indicateur de parts de marchés, ont été supérieures ou égales à celles de la zone de référence. Quant aux exportations françaises, elles ont manqué de dynamisme dans toutes les catégories, surtout dans celle des véhicules routiers et de l'acier; les pertes engrangées ont été conséquentes au regard de celles de la zone.

### 3.3 Ajustement de la structure

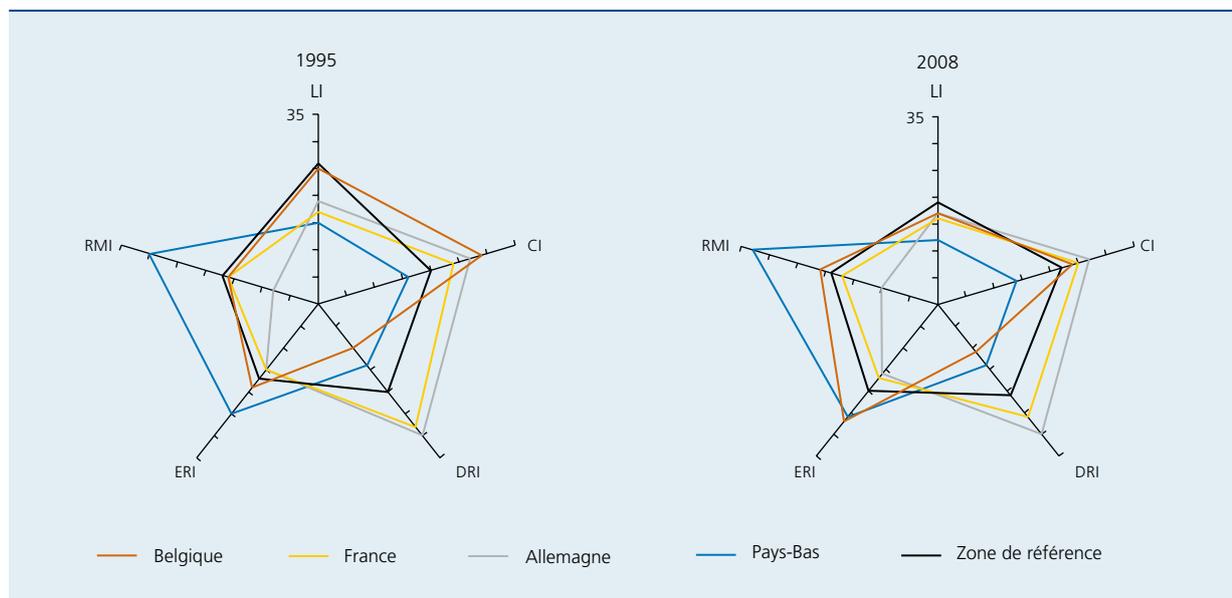
Avant la détérioration marquée des performances à l'exportation de la Belgique entre 1995 à 2000, la structure exportatrice était moins tournée vers les pays à forte croissance. Cette structure était aussi caractérisée par une surreprésentation des produits incorporant majoritairement les facteurs capital et travail et une sous-représentation de ceux dont la conception dépendait fortement de la recherche et de l'innovation. Cette structure s'est toutefois modifiée entre 1995 et 2008, tant du point de vue de la spécialisation par produits que de l'orientation géographique.

En ce qui concerne la spécialisation par produits, la restructuration s'est manifestée de manière plus nette que dans la zone de référence et, plus encore, que chez

les trois principaux voisins. Ainsi, la part des produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation s'est fortement renforcée passant de 29 p.c. à 38 p.c. du total des exportations. Ce mouvement repose toutefois essentiellement sur des produits faciles à imiter, en l'occurrence les produits pharmaceutiques. En effet, la part des produits difficiles à imiter n'a progressé que de 1 point de pourcentage sur l'ensemble de la période, ce qui est comparable à la progression dans la zone de référence, mais reste insuffisant eu égard à l'écart relatif de spécialisation pour ce type de produit. Si la Belgique a réussi à suivre la demande extérieure pour ce type de produits, elle n'a pas pu renforcer sa position. Pour leur part, le poids des groupements CI et LI a diminué de manière nette, de respectivement 5,6 points pour les produits intensifs en capital, et de 8,3 points pour les produits intensifs en travail, en raison à la fois de la relative faiblesse de la demande pour ces produits et de pertes de parts de marché importantes. Ce dernier mouvement semble dès lors avoir été subi, plutôt que manifester une volonté de réorientation.

En ce qui concerne l'ajustement de la structure géographique, les exportations de la Belgique restent largement orientées vers l'Europe et en particulier les anciens membres de l'Union européenne, dont la demande sur

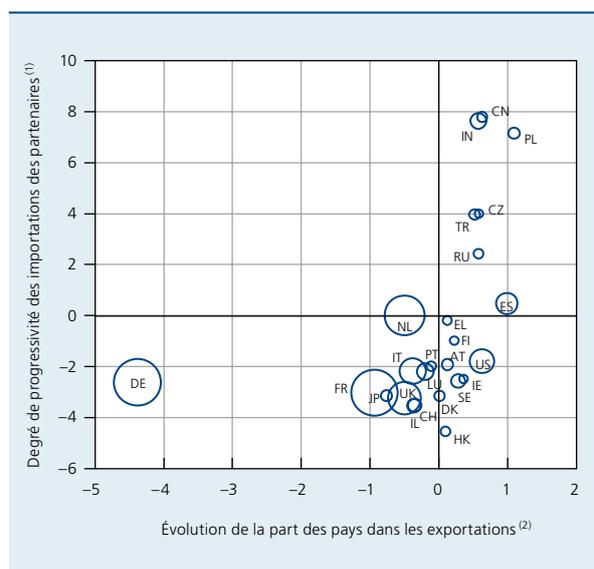
**GRAPHIQUE 5** EVOLUTION DE LA STRUCTURE DES EXPORTATIONS SELON LE CONTENU EN FACTEURS DE PRODUCTION  
(pourcentages du total des exportations)



Sources : CE, ICN.

LI : produits dont la production nécessite de façon prédominante du travail ;  
 CI : produits dont la production nécessite de façon prédominante du capital ;  
 DRI : produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation difficiles à imiter ;  
 ERI : produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation facilement imitables ;  
 RMI : produits directement dérivés des matières premières.

**GRAPHIQUE 6** ÉVOLUTION DE LA STRUCTURE GÉOGRAPHIQUE DES EXPORTATIONS DE LA BELGIQUE (1995-2007)



Sources: CNUCED, ICN.

- (1) Différence en points de pourcentage entre la croissance annuelle moyenne des importations du pays considéré et la croissance du commerce mondial.  
 (2) Différence en points de pourcentage de la part de chaque pays dans les exportations de la Belgique entre 2007 et 1995. La taille des pays correspond à leur importance moyenne dans les exportations de la Belgique sur la période 1995-2007.

la période a été moins dynamique que d'autres régions comme l'Asie ou l'Amérique. Toutefois, l'importance des trois principaux voisins dans notre structure exportatrice s'est réduite au profit de pays plus dynamiques

de l'Europe de l'Est comme la Pologne et la République tchèque. Les exportations ont également desservi des marchés plus porteurs comme la Chine, l'Inde, la Turquie ou la Russie. En 1995, plus de 50 p.c. des exportations étaient à destination des trois principaux voisins. Quelques douze années plus tard, cette part a diminué de près de 6 points de pourcentage, principalement en raison de la baisse de la part des exportations à destination de l'Allemagne.

Cette diminution du poids des marchés traditionnels dans les exportations est essentiellement due à une réorientation de la demande émanant de ces pays en faveur des pays plus compétitifs en termes de coûts, plutôt qu'à une atonie de demande d'importations. Ainsi, l'essentiel de la baisse de la part des exportations de la Belgique à destination de l'Allemagne – 4,4 points de pourcentage de 1995 à 2007 – et de la France – 0,9 point de pourcentage – est due à deux produits: les véhicules routiers et le textile. Pour ces produits, la croissance de la demande d'importations qui a émané de ces deux pays, bien que moins vigoureuse que celle d'autres produits, a été largement supérieure à celle des exportations de la Belgique vers eux. De manière plus générale, à l'instar de la Belgique, c'est l'ensemble des pays de l'UE15 qui ont souffert d'une ré-orientation de la demande d'importation de l'Allemagne et de la France pour ce type de produits, en faveur d'autres fournisseurs.

En ce qui concerne des produits plus pondéreux et dont le coût de transport est plus important, comme le papier, le fer et l'acier, le taux de progression des exportations de la

**TABEAU 5** ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS DE BIENS DE LA BELGIQUE VERS L'ALLEMAGNE ET LA FRANCE (1995-2007, sauf mention contraire, en valeur)

	Facteur de production pré-dominant	Exportations de la Belgique vers l'Allemagne			Demande d'importation de l'Allemagne		Exportations de la Belgique vers la France			Demande d'importation de la France	
		Poids 2007	Évolution du poids	Croissance	Croissance	Croissance extra, UE15	Poids 2007	Évolution du poids	Croissance	Croissance	Croissance extra UE15
Produits énergétiques ...	RMI	0,9	0,3	9,0	13,5	14,3	1,7	1,3	18,1	14,3	14,2
Médicaments .....	ERI	0,5	0,2	10,5	15,3	11,4	0,4	0,1	7,4	11,4	10,7
Fer et acier .....	CI	1,5	0,1	6,6	7,6	8,3	1,9	0,4	8,3	6,7	7,3
Véhicules routiers .....	CI	2,7	-2,1	1,0	4,9	10,9	1,2	-0,8	1,6	6,4	13,6
Papier .....	LI	0,3	-0,1	3,3	3,2	5,6	0,4	-0,2	3,0	2,7	4,6
Textile .....	LI	0,3	-0,7	-3,2	0,2	2,5	0,4	-0,5	-1,3	0,3	3,5
<b>Total</b> .....		<b>16,5</b>	<b>-4,4</b>	<b>3,9</b>	<b>6,5</b>	<b>8,1</b>	<b>17,1</b>	<b>-0,9</b>	<b>5,5</b>	<b>6,1</b>	<b>7,4</b>

Sources: CE, ICN.

Belgique est comparable à celui de la demande adressée par l'Allemagne et la France aux marchés extérieurs<sup>(1)</sup>. En revanche, en ce qui concerne les médicaments, archétypes de produits nécessitant beaucoup de recherche et d'innovation, la demande de l'Allemagne et de la France adressée aux pays de l'UE15 demeure vigoureuse.

Ces exemples de réallocation de la demande d'importations des partenaires traditionnels de la Belgique confirment les prédictions théoriques : face à une concurrence accrue sur les produits standardisés nécessitant plutôt des technologies de production riches en travail ou en équipements, ce sont principalement les productions à haute valeur ajoutée, riches en innovation ou en recherche, qui permettront aux économies avancées de tirer profit de la croissance du commerce mondial.

#### 4. Population des entreprises exportatrices

Derrière les chiffres globaux du commerce extérieur, ce sont des entreprises qui décident de s'impliquer ou non dans des activités internationales. Or, on constate qu'au sein même de branches d'activité définies de manière relativement fine, certaines firmes décident d'être actives sur les marchés internationaux tandis que d'autres restent uniquement présentes sur le marché intérieur. Une connaissance des caractéristiques de la population des entreprises exportatrices est dès lors utile pour favoriser le redéploiement des exportations.

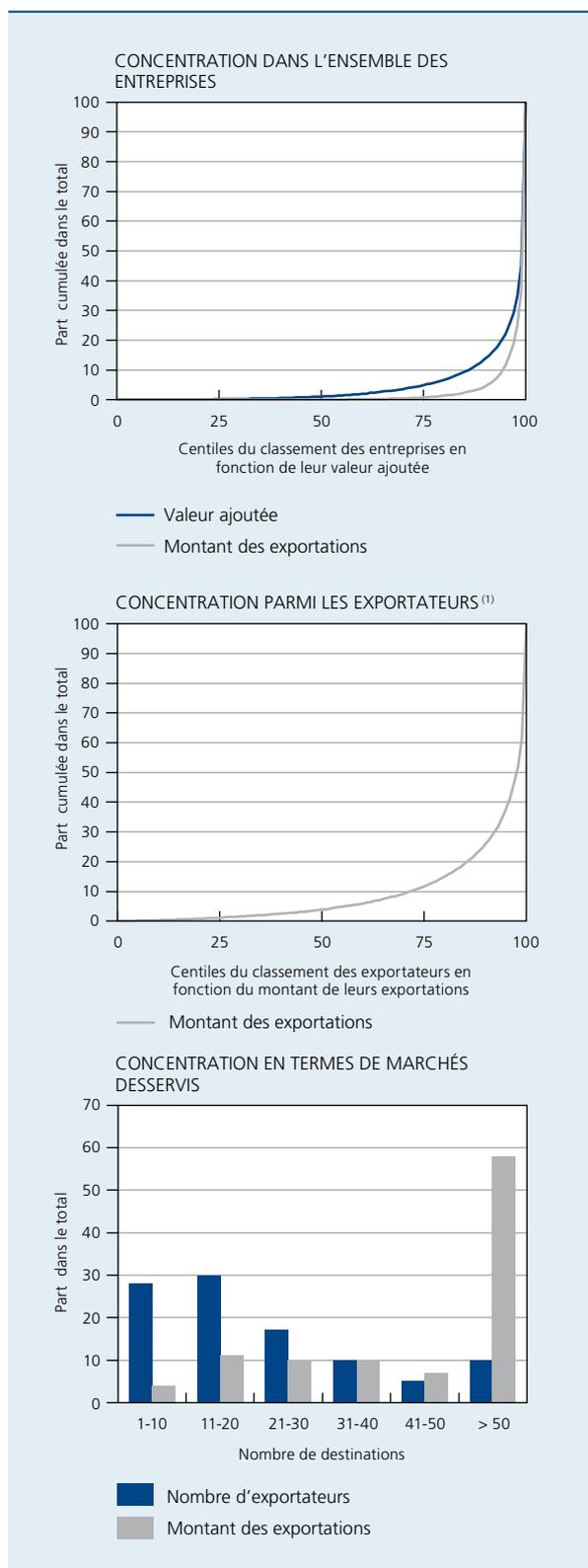
Les évolutions décrites dans la partie précédente sont pour l'essentiel dues à une population relativement limitée d'entreprises. En effet, sur les 24.072 entreprises manufacturières ayant déposé des comptes annuels pour l'année 2007, seules 2.762, soit 11,5 p.c. d'entre elles, sont impliquées de façon substantielle sur les marchés d'exportation<sup>(2)</sup>. Il faut toutefois préciser que ce chiffre ne tient pas compte des ventes de marchandises aux intermédiaires de commerce, qui peuvent à leur tour les acheminer vers l'étranger.

(1) En ce qui concerne les performances de la Belgique sur le marché français, l'impact de la perte de part de marché résultant des véhicules et du textile a été amoindri par les exportations de produits énergétiques – plus particulièrement de gaz.

(2) Par « entreprises impliquées de façon substantielle sur les marchés à l'exportation », on entend ici les entreprises dont la valeur totale des exportations, exprimée aux prix de 2006, est supérieure à un million d'euros. Le choix de cette définition est lié aux changements survenus dans l'organisation de l'enquête Intrastat. Dans le cadre de cette enquête relative au commerce intracommunautaire de marchandises, les entreprises sont tenues de rapporter leurs exportations vers les autres pays de l'Union européenne dès lors que le montant total de ces dernières excède un certain seuil. En 2006, ce seuil est passé de 250.000 euros à un million d'euros, ce qui a considérablement restreint la population d'exportateurs pris en compte, en excluant principalement les petits exportateurs occasionnels, tandis que la couverture du montant des exportations n'était que marginalement affectée. Dès lors, afin d'assurer une comparabilité dans le temps des données microéconomiques utilisées dans le cadre de cet article, une entreprise a été considérée comme exportatrice si et seulement si le total de ses exportations était supérieur ou égal à un million d'euro au prix de 2006. Le seuil a été ajusté sur la base de l'indice de valeur unitaire des exportations, tel que publié par l'ICN, afin de neutraliser l'effet que l'évolution des prix pourrait induire sur les variations estimées du nombre d'exportateurs.

**GRAPHIQUE 7** CONCENTRATION DES EXPORTATIONS PARI MI LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

(données pour 2007 ; parts exprimées en pourcentage)



Source : BNB.

(1) Sont considérées comme exportatrices les entreprises dont le montant total des exportations, exprimé aux prix de 2006, est égal ou supérieur à un million d'euros. En 2007, 11,5 p.c. des entreprises industrielles satisfaisaient à ce critère.

Cette concentration des exportations se marque à trois niveaux. Tout d'abord, ce sont majoritairement les grandes entreprises qui exportent. La concentration d'une grande partie de l'activité économique au sein d'un nombre relativement restreint d'entreprises ne se limite naturellement pas au commerce extérieur. Elle se reflète aussi dans la distribution de la valeur ajoutée parmi les entreprises industrielles. Comme l'illustre l'une des courbes de Lorenz figurant dans le premier volet du graphique 7, les entreprises manufacturières se situant dans le dernier décile du classement établi en fonction de leur valeur ajoutée concentrent à elles seules 86 p.c. de la valeur ajoutée industrielle. Ce phénomène est encore plus prononcé en ce qui concerne le montant des exportations, qui est presque entièrement concentré dans le dernier décile. Par ailleurs, parmi les exportateurs, un nombre limité d'entreprises compte pour la plus grande partie des montants exportés. Celles reprises dans le dernier décile du classement selon le montant des exportations en réalisent en effet près de trois quarts du total. Enfin, la plupart des entreprises exportatrices ne sont actives que sur un nombre relativement limité de marchés étrangers. 58 p.c. d'entre elles, qui représentent 15 p.c. du montant total des exportations, exportent ainsi vers moins de vingt destinations. De l'autre côté du spectre, on trouve des entreprises de taille plus importante, qui exportent vers un nombre beaucoup plus élevé de marchés. Leur effectif est cependant beaucoup plus réduit: seuls 10 p.c. des exportateurs desservent plus de cinquante pays différents. Concentrant toutefois environ 58 p.c. du total des exportations industrielles, ils constituent le « noyau dur » des entreprises exportatrices et la majeure partie des

évolutions des flux du commerce extérieur de la Belgique leur est dès lors attribuable.

Sur le plan théorique, ce phénomène de concentration des exportations peut être expliqué par le caractère hétérogène de la population des entreprises et par l'existence de coûts d'entrée importants sur les marchés étrangers. Ces coûts revêtent des formes diverses; ils peuvent par exemple découler de l'adaptation des produits aux préférences et aux normes prévalant dans les pays étrangers, des dépenses liées à la publicité ou à la recherche de partenaires commerciaux. Désignés sous le vocable de *sunk costs*, parce qu'ils ne sont encourus qu'au moment de l'entrée sur un marché et qu'ils ne sont pas récupérables, ces coûts ont pour conséquence que ce sont principalement les entreprises les plus performantes qui exportent, car ce sont elles qui disposent des ressources nécessaires pour les supporter.

Le fait qu'il soit nécessaire d'atteindre un certain niveau de performance pour entrer sur les marchés d'exportation se reflète dans les caractéristiques des entreprises qui y sont parvenues. En effet, comme le montre le tableau 6, les entreprises exportatrices se démarquent à plusieurs égards de celles qui sont actives uniquement à l'échelon local. À nombre d'employés égal, elles utilisent le facteur capital d'une manière plus intensive et produisent plus de valeur ajoutée. Ces performances plus élevées se reflètent également dans la productivité totale des facteurs estimée selon la méthode de Levinshon et Petrin (2003). Ce surcroît de productivité est par ailleurs répercuté dans les rémunérations versées aux employés. Les différences entre les

**TABLEAU 6** CARACTÉRISTIQUES DES EXPORTATEURS

(moyennes sur la période 2000-2007, sauf mention contraire)

	Ensemble des exportateurs	Exportateurs pérennes	Nouveaux exportateurs	Exportateurs sortants
Différences en pour cent par rapport aux entreprises non exportatrices de même taille <sup>(1)</sup> :				
valeur ajoutée	+48	+50	+43	+24
intensité capitalistique	+57	+58	+59	+19
productivité totale des facteurs	+7	+8	+4	n.s. <sup>(2)</sup>
coûts salariaux par travailleur	+12	+13	+12	+19
Pourcentage d'entreprises étrangères en 2007	18	22	9,4	0
Âge médian en 2007 (ans)	22	26	15	24

Source: BNB.

(1) Obtenus sur la base de régressions par moindres carrés ordinaires sur l'ensemble de période 2000-2007, ces indicateurs expriment des différences en pourcentage par rapport aux entreprises purement locales employant un nombre de salariés identique. Les régressions réalisées pour les produire reprennent également, parmi leurs variables explicatives, l'emploi de chaque entreprise et une série de variables binaires destinées à tenir compte des effets propres à chaque année et aux différentes branches d'activité (définies sur la base du code NACE à quatre chiffres).

(2) Effet non significatif.

exportateurs et les entreprises qui ne s'orientent que sur le marché local ne sont pas une spécificité belge. C'est un fait stylisé qui a déjà été mis en avant au moyen de données microéconomiques propres à plusieurs autres pays<sup>(1)</sup>.

Le tableau 6 opère en outre une distinction entre les exportateurs pérennes (c'est-à-dire les exportateurs qui sont présents sur les marchés extérieurs pendant deux années consécutives), les nouveaux exportateurs et les entreprises qui, à un moment donné, se retirent des marchés étrangers. Les indicateurs propres aux nouveaux exportateurs confirment la nécessité pour une entreprise de disposer d'un niveau de productivité suffisant avant de pouvoir étendre ses activités aux marchés extérieurs. Dans la plupart des cas, ce niveau n'est pas atteint dès la création de l'entreprise, mais après plusieurs années de développement; l'âge médian des nouveaux exportateurs en 2007 est de quinze ans. En d'autres termes, l'entrée sur les marchés à l'exportation nécessite un certain temps de préparation.

Les données relatives aux exportateurs sortants tendent pour leur part à indiquer que les entreprises doivent aussi être suffisamment performantes pour pouvoir rester actives à l'échelon international: les entreprises qui se retirent des marchés extérieurs semblent souffrir d'un

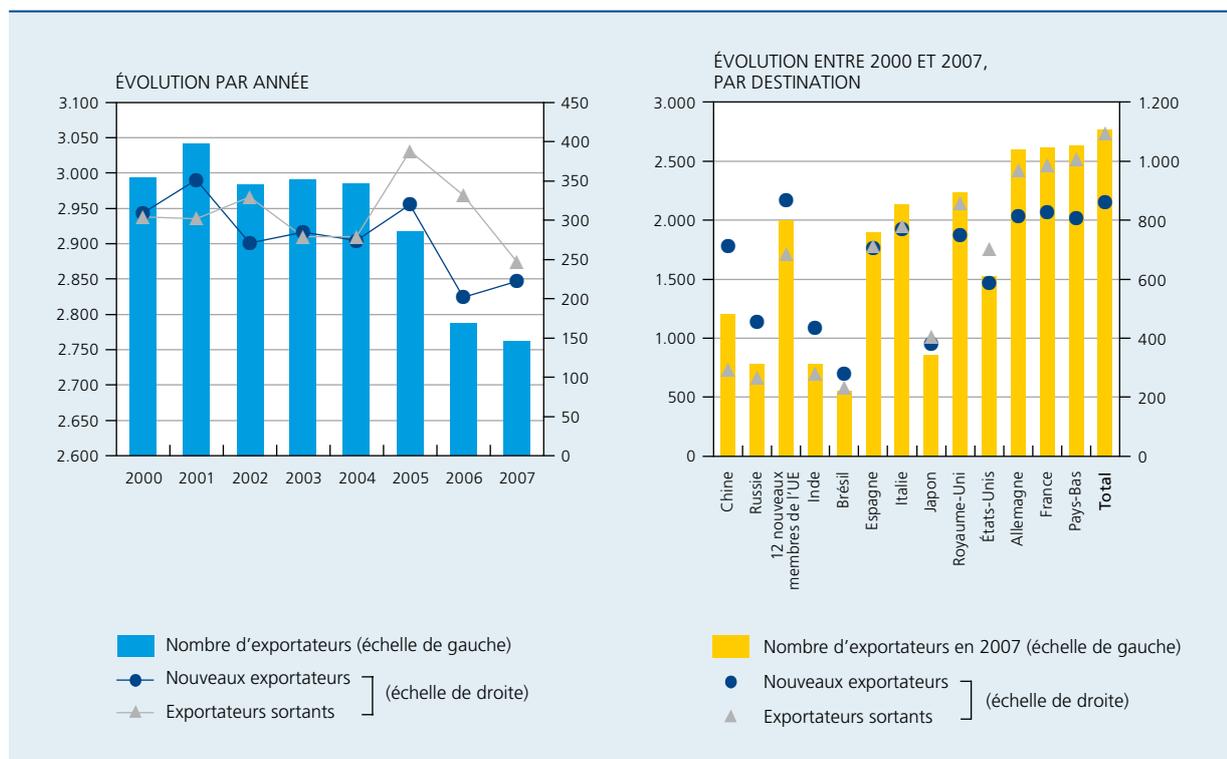
handicap tant par rapport aux entreprises qui parviennent à y entrer que par rapport aux exportateurs pérennes. Leur niveau de productivité, en particulier, n'est en moyenne pas significativement différent de celui des entreprises non exportatrices.

Par ailleurs, les entreprises appartenant à un groupe étranger semblent bénéficier d'un accès plus aisé aux marchés étrangers, ce qui peut s'expliquer par le fait qu'elles sont, en général, plus performantes et disposent d'une meilleure connaissance des débouchés extérieurs. On constate en effet qu'une partie relativement importante des entreprises exportatrices sont détenues par des actionnaires étrangers, tandis que les entreprises qui se sont retirées des marchés extérieurs en 2007 sont entièrement détenues par des actionnaires belges.

Les mouvements d'entrées et de sorties des firmes sur les marchés à l'exportation peuvent constituer un des éléments expliquant la relative atonie de la croissance des exportations observée au cours des dernières années.

(1) À ce sujet, voir notamment Mayer et Ottaviano (2007) et The International Study Group on Exports and Productivity (2008).

GRAPHIQUE 8 ÉVOLUTION DU NOMBRE D'EXPORTATEURS



Source : BNB.

L'évolution des exportations a en effet été négativement affectée par le fait que les retraits des marchés étrangers ont été plus nombreux que les entrées. Cela a conduit à un déclin du nombre d'exportateurs dans l'industrie au cours de la période récente, ce nombre étant passé de 2.993 en 2000 à 2.762 en 2007. Il convient cependant de noter que la plupart des entreprises qui se retirent des marchés d'exportation restent encore actives sur le marché domestique durant les années suivantes.

Cette évolution concerne l'ensemble des marchés étrangers. Elle masque cependant des différences importantes. Elle reflète surtout l'évolution du nombre d'entreprises exportant vers les autres pays industrialisés, en particulier les pays limitrophes. On observe en revanche une augmentation du nombre d'entreprises exportant vers les marchés émergents, tels que le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine (dénommés ci-après les « BRIC ») ou encore les douze derniers pays à avoir adhéré à l'Union européenne. C'est le marché chinois qui a connu le nombre le plus important d'entrées, en termes nets, d'exportateurs belges.

D'une manière générale, les données microéconomiques font ainsi ressortir une réalité plus contrastée que ce qui transparaît au travers des données agrégées. Les indicateurs construits au moyen de ces données mettent surtout en avant le fait que certaines entreprises sont mieux armées que d'autres pour étendre leurs activités au-delà des frontières belges. On a déjà mis en avant le fait que les entreprises qui parviennent à percer sur les marchés extérieurs sont souvent plus productives que celles qui

échouent à s'y positionner de manière durable, mais d'autres facteurs peuvent naturellement aussi influencer la probabilité de réussite sur les marchés étrangers. L'un d'entre eux est assurément le caractère innovant des produits proposés par les exportateurs, comme le suggèrent les données figurant dans le tableau 7. Ce dernier reprend une ventilation, basée sur le même regroupement par produits que celui utilisé dans la section précédente, de la population des entreprises exportatrices en fonction des facteurs qui sont principalement utilisés pour produire les biens qu'elles exportent. Une distinction y est une nouvelle fois opérée entre les nouveaux exportateurs, les exportateurs sortants et les exportateurs pérennes.

De prime abord, les différences entre ces trois groupes paraissent relativement ténues. Chacun d'entre eux comprend en effet à la fois des entreprises exportant des produits intensifs en recherche et des entreprises se spécialisant dans des catégories de biens dont la fabrication recourt plus largement à du capital physique ou à de la main-d'œuvre. Les entreprises exportant principalement des produits innovants sont néanmoins mieux représentées dans le groupe des nouveaux exportateurs, en particulier parmi ceux qui font leur entrée sur les marchés émergents. En effet, 39,6 p.c. d'entre eux y exportent surtout des biens intensifs en recherche, qu'ils soient faciles à imiter ou non, alors que cette proportion s'élève à 34 p.c. pour les exportateurs pérennes et à 30,3 p.c. dans le cas des exportateurs sortants. À l'inverse, ces derniers paraissent plus souvent spécialisés dans des produits plus intensifs en main-d'œuvre.

**TABEAU 7** TYPES DE BIENS EXPORTÉS VERS L'UE15 ET VERS LES BRIC

(données pour 2007, sauf mention contraire)

	Entreprises exportant vers l'UE15			Entreprises exportant vers les BRIC		
	Exportateurs pérennes	Nouveaux exportateurs	Exportateurs sortants <sup>(1)</sup>	Exportateurs pérennes	Nouveaux exportateurs	Exportateurs sortants <sup>(1)</sup>
Pourcentage des entreprises qui exportent principalement des biens:						
intensifs en main-d'œuvre (LI) . . . . .	42,0	38,0	49,9	35,8	31,5	43,3
intensifs en capital (CI) . . . . .	13,1	12,4	9,3	13,4	14,3	6,5
intensifs en recherche difficiles à imiter (DRI) . .	13,6	15,6	11,7	19,3	23,2	18,6
intensifs en recherche faciles à imiter (ERI) . . .	11,7	11,9	10,2	14,8	16,4	11,7
intensifs en matières premières (RMI) . . . . .	19,6	22,1	18,8	16,8	14,5	19,9
<i>p.m. Nombre d'entreprises</i> . . . . .	1.884	849	1.045	834	758	506

Source : BNB.

(1) Les proportions reprises dans cette colonne correspondent à la situation en 2000.

Note : les exportateurs considérés ici comme pérennes sont les entreprises qui exportaient en 2000 et en 2007. Les nouveaux exportateurs sont ceux qui n'exportaient pas en 2000 mais le faisaient en 2007, tandis que les exportateurs sortants sont ceux qui exportaient en 2000 mais ne le faisaient pas en 2007.

Globalement, il ressort donc des données microéconomiques que le caractère innovant des produits proposés par les entreprises contribue à leur succès sur les marchés à l'exportation, en particulier sur les marchés émergents. Cela suggère que la réorientation des activités d'exportation vers ces pays est favorisée par une spécialisation accrue dans la production de biens non standardisés.

## 5. Innovation et exportations

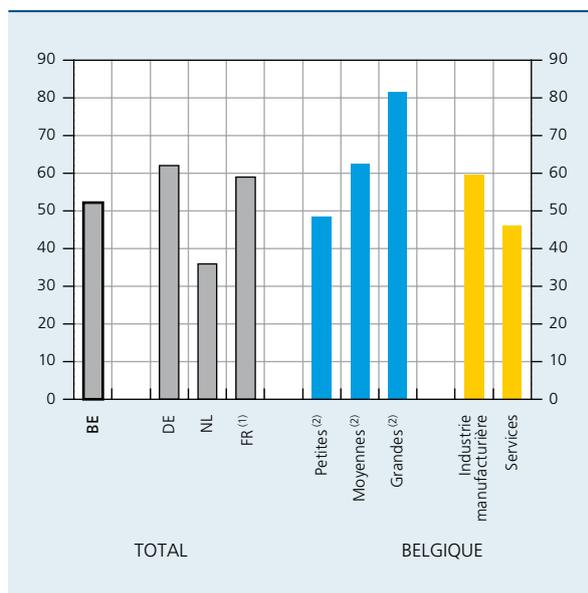
Les exportations de produits incorporant de la recherche et de l'innovation ont constitué un facteur de soutien aux exportations globales de la Belgique sur la période 1995-2008. La préservation, voire l'amélioration de la position du pays dans l'économie mondiale, passe certainement par une spécialisation accrue dans ces produits, et en particulier dans ceux qui sont difficiles à imiter, pour lesquels la Belgique souffre d'un retard par rapport aux pays de référence. À cet égard, il est utile de voir si les entreprises belges font preuve de suffisamment d'innovation. Dans ce qui suit, l'innovation est abordée sous l'angle de son importance et de sa diffusion parmi les entreprises ainsi que des résultats tangibles qui en découlent en termes de commercialisation de biens et services nouveaux à l'échelle du marché et de présence sur les marchés d'exportation.

Le comportement d'innovation des entreprises peut être approché au travers de l'enquête communautaire sur l'innovation (ECI). Désormais réalisée tous les deux ans à l'initiative de la CE, cette enquête interroge un échantillon représentatif d'entreprises – employant au moins dix travailleurs – dans les pays européens, sur leurs activités d'innovation et les diverses facettes de ce processus (sources, coopération, effets, obstacles, etc.). Un avantage de ce type d'enquêtes, de nature qualitative, est qu'elles puisent leurs informations à la source et permettent de mieux cerner le comportement des PME en matière d'innovation. Le caractère non obligatoire des réponses et la subjectivité inhérente à celles-ci requièrent néanmoins de traiter les résultats avec prudence, en particulier le classement des pays.

L'image générale qui se dégage de ces enquêtes est que la population d'entreprises qui mènent des activités d'innovation est relativement large. Ainsi, selon la dernière enquête disponible, relative à la période 2004-2006, 52 p.c. des entreprises belges sont considérées comme innovantes, au sens où elles ont déclaré avoir introduit un produit ou processus nouveau ou significativement amélioré pour elles-mêmes au cours des trois années précédant l'enquête. En ce qui concerne l'innovation

### GRAPHIQUE 9 TAUX D'INNOVATION DES ENTREPRISES EN BELGIQUE

(pourcentages des entreprises déclarant avoir mené des activités d'innovation dans chaque catégorie, 2004-2006)



Source : CE (enquête ECI 2006).

(1) Exclusivement industrie manufacturière.

(2) Les petites entreprises occupent moins de 49 travailleurs, les entreprises de taille moyenne occupent de 50 à 249 travailleurs et les grandes entreprises occupent 250 travailleurs et plus.

dans l'ensemble des secteurs, la Belgique occupe de la sorte la deuxième position sur les 29 pays européens considérés, devancée seulement par l'Allemagne, qui affiche pour sa part un taux sensiblement plus élevé, de 63 p.c. En revanche, la proportion d'entreprises innovantes n'est que de 36 p.c. aux Pays-Bas. En France, où le champ d'application de l'enquête s'est limité à l'industrie, la proportion d'entreprises innovantes est de 59 p.c., soit un chiffre comparable à celui de l'industrie belge.

Le comportement innovant est positivement corrélé à la taille de l'entreprise : en Belgique, 81 p.c. des firmes qui emploient plus de 250 travailleurs mènent des activités d'innovation, tandis que cette proportion est de 62 p.c. pour les entreprises de la taille moyenne (de 50 à 249 travailleurs) et de 49 p.c. pour les plus petites (moins de 49 travailleurs). En comparaison avec les pays voisins (l'Allemagne mise à part), les PME belges ont plus largement intégré l'innovation dans leur mode de fonctionnement : elles sont plus nombreuses à se dire innovantes, en particulier via l'introduction de nouveaux produits ou procédés, mais également via de nouveaux modes de commercialisation ou d'organisation. Le secteur manufacturier est plus actif à l'innovation (60 p.c.) que celui des services (46 p.c.).

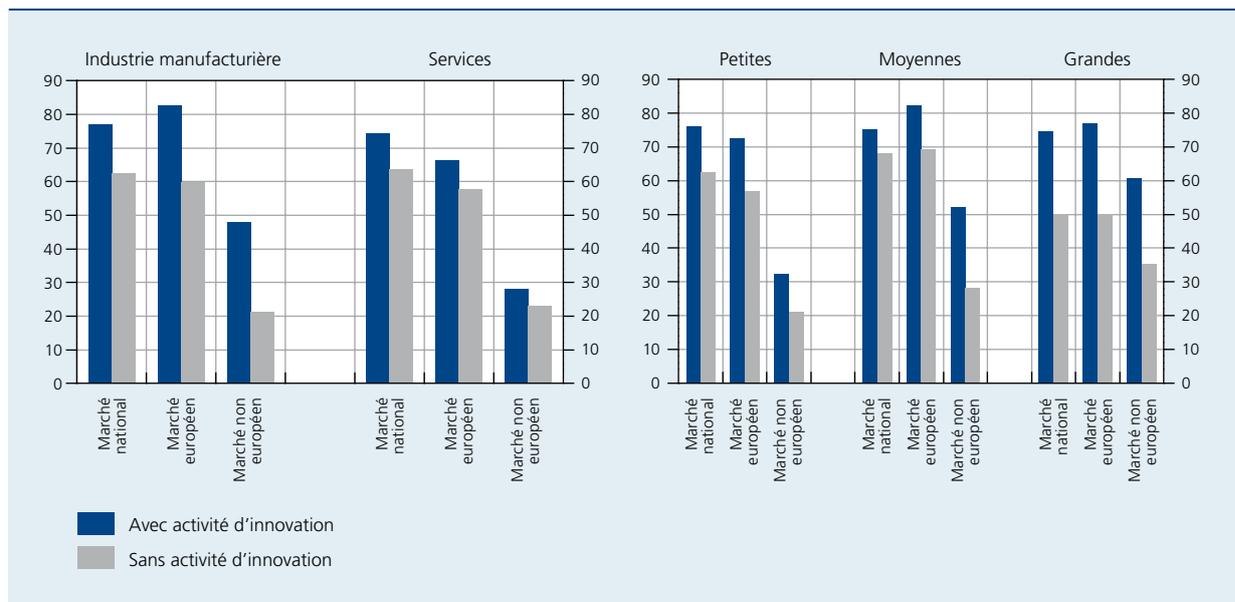
L'innovation est un facteur clé de déploiement sur les marchés extérieurs. L'enquête ECI permet de mettre en évidence la proportion d'entreprises qui desservent un marché géographique donné selon qu'elles ont mené ou non des activités d'innovation.

On observe tout d'abord que la proportion d'entreprises opérant sur un marché diminue avec son éloignement, sauf pour les industries innovantes de l'industrie manufacturière qui ont plus souvent une dimension pan-européenne que purement nationale. C'est également le cas des moyennes et grandes entreprises qui, tous secteurs confondus, opèrent plus souvent sur les marchés européens que seulement sur le marché belge. Qu'elle soit innovante ou non, plus une entreprise est grande, plus elle aura tendance à exporter. Les entreprises innovantes sont proportionnellement toujours plus présentes sur des marchés éloignés que les entreprises non innovantes. L'avantage de l'innovation en termes de présence sur les marchés autres que locaux ou régionaux est plus important dans l'industrie manufacturière que dans les services. Pour l'industrie manufacturière, l'innovation est cruciale pour pénétrer les marchés les plus lointains. L'avantage de l'innovation est proportionnellement plus important pour les grandes entreprises et pour les entreprises de taille moyenne qui visent à exporter sur les marchés non européens.

L'innovation devrait ultimement se traduire par la mise sur le marché de biens et services innovants, au sens où ils incorporent un élément de nouveauté. L'innovation est qualifiée de radicale lorsqu'elle est à l'origine d'un bien ou d'un service nouveau non seulement pour l'entreprise, mais aussi pour l'ensemble du marché. La proportion plutôt élevée d'entreprises innovantes en Belgique ne donne pas lieu à des performances aussi favorables en termes d'innovation radicale. Ainsi, toujours sur la base de l'enquête ECI, seulement 6 p.c. du chiffre d'affaires des entreprises belges de l'industrie manufacturière serait dérivé de la commercialisation de biens radicalement nouveaux, alors que ce pourcentage est de 9, 12, voire 14 p.c. respectivement aux Pays-Bas, en France et en Allemagne. Ceci pourrait refléter, d'une part, le comportement des entreprises belges en matière d'innovation: elles seraient plus « suiveuses » que « conquérantes », tant au niveau des produits que des marchés. La précédente enquête ECI, relative à la période 2002-2004, indiquait que les entreprises belges menant des activités d'innovation mettent davantage l'accent sur l'amélioration de la qualité des produits et services offerts, alors que dans les pays voisins, l'élargissement des gammes et la conquête de parts de marché jouent un rôle relativement plus important. Une telle stratégie des entreprises belges est compatible avec leur place intermédiaire dans la chaîne de production internationale et leur volonté de la pérenniser par la fourniture de biens et services de qualité.

#### GRAPHIQUE 10 IMPACT DE L'INNOVATION SUR L'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES EN BELGIQUE

(entreprises opérant sur les différents marchés<sup>(1)</sup>, en pourcentage des entreprises déclarant avoir mené ou non des activités d'innovation; ventilation par branche d'activité et par taille d'entreprise<sup>(2)</sup>; 2004-2006)



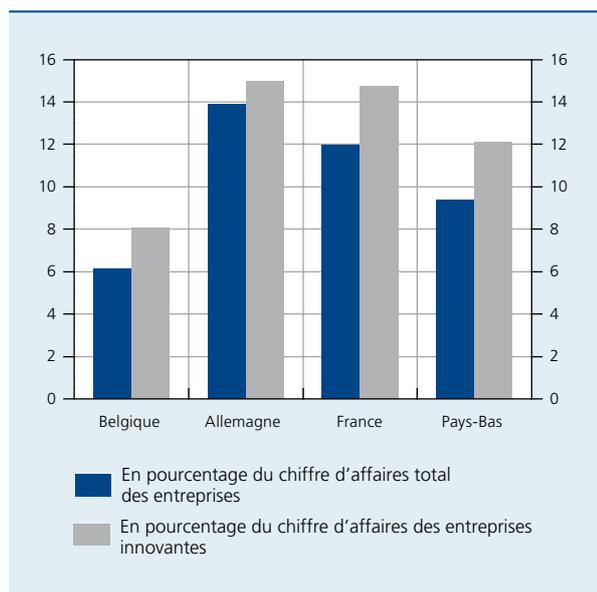
Source: CE (enquête ECI 2006).

(1) Le marché de référence est le marché régional ou local; le niveau national est celui où opèrent les entreprises actives dans une autre région que la leur, tout en restant dans le cadre national; le marché européen comprend les membres de l'UE, ceux de l'AELE ainsi que les pays candidats de l'UE.

(2) Les petites entreprises occupent moins de 49 travailleurs, les entreprises de taille moyenne occupent de 50 à 249 travailleurs et les grandes entreprises occupent 250 travailleurs et plus.

**GRAPHIQUE 11 INNOVATION RADICALE**

(chiffre d'affaires liés à la commercialisation de produits nouveaux à l'échelle du marché, industrie manufacturière, 2004-2006)



Source : CE (enquête ECI 2006).

D'autre part, la faiblesse de l'innovation radicale, en dépit de dépenses d'innovation plutôt élevées en Belgique, pourrait être le signe d'une dissémination insuffisante de l'innovation – et notamment de la R&D – dans le tissu économique. Parallèlement à la concentration des exportations, on observe en effet une concentration des dépenses de R&D au niveau des grandes entreprises. Ainsi, au cours de la période 2003-2007, 61 p.c. de la R&D industrielle en Belgique a été réalisée par des entreprises employant plus de 250 travailleurs, 23 p.c. par les entreprises employant entre 50 et 249 travailleurs et seulement 16 p.c. par des entreprises employant moins de 49 travailleurs. Du reste, le nombre d'entreprises associées à ces dépenses est très limité. Ainsi, selon le EU Industrial R&D Investment Scoreboard de la CE, qui répertorie annuellement les 1.000 firmes de l'UE les plus actives en R&D, une petite quarantaine d'entreprises belges – dont la majorité occupe plus de 250 travailleurs – ont, à elles seules, dépensé quelques 2,6 milliards d'euros de R&D en 2007. À titre indicatif, les dépenses intérieures brutes de R&D des entreprises en Belgique – soit les entreprises belges et les filiales belges d'entreprises étrangères – se sont élevées à 3,9 milliards d'euros en 2007.

À l'instar du processus de production qui se caractérise par une fragmentation géographique croissante, l'activité de R&D est de plus en plus internationalisée, sous l'influence notamment des firmes multinationales. Ce processus est

particulièrement présent en Belgique, pays dont le tissu économique comprend depuis longtemps de nombreuses filiales de sociétés étrangères. Ainsi, en 2007, environ 60 p.c. de la R&D a été réalisée par des entreprises sous contrôle étranger. Les fonds étrangers sont dominants – au sens où ils représentent plus des deux tiers du total des dépenses de R&D de la branche – dans la chimie, la pharmacie et les équipements et appareils de radio, télévision et communication, branches d'activité de l'industrie manufacturière figurant parmi les plus intensives en R&D.

La concentration de la R&D s'observe également au niveau de la branche d'activité. Tout d'abord, il s'avère que la R&D reste largement orientée vers l'industrie manufacturière, qui concentrait, en 2007, 68 p.c. des dépenses. La chimie, au premier rang de laquelle l'industrie pharmaceutique, concentre 32 p.c. des dépenses ;

**TABLEAU 8 VENTILATION DES DÉPENSES INTRA-MUROS DE R&D DANS LE SECTEUR DES ENTREPRISES PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ ET INTENSITÉ EN R&D DES DIFFÉRENTES BRANCHES EN BELGIQUE**

(pourcentages, 2007)

	Ventilation des dépenses de R&D des entreprises	Intensité en R&D (dépenses de R&D des entreprises / valeur ajoutée)
<b>Industrie manufacturière</b> . . . . .	<b>68</b>	<b>6,2</b>
Industrie chimique . . . . .	32	15,2
<i>Produits pharmaceutiques</i> . . . . .	25	–
<i>Produits chimiques</i> . . . . .	7	–
Ouvrages en métaux, machines et matériel . . . . .	12	5,6
Équipements et appareils de radio, télévision et communication . . . . .	8	33,4
Matériels de transport . . . . .	4	5,3
Instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie . . . . .	2	19,0
Autres fabrications . . . . .	10	1,8
<b>Services</b> . . . . .	<b>30</b>	<b>0,6</b>
Recherche et développement . . . . .	10	55,9
Activités informatiques et activités rattachées . . . . .	5	4,5
Télécommunications . . . . .	4	2,1
Autres services . . . . .	12	0,2
<b>Autres</b> . . . . .	<b>2</b>	<b>0,4</b>

Sources : Politique scientifique fédérale, BNB.

viennent ensuite, par ordre d'importance, les ouvrages en métaux, machines et matériel (12 p.c.), les équipements et appareils de radio, télévision et communication (8 p.c.), le matériel de transport (4 p.c.) et les instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie (2 p.c.). Les services ont récolté, en 2007, 30 p.c. de la R&D industrielle, ce qui, ramené à leur poids dans la valeur ajoutée de l'économie, représente une intensité en R&D environ dix fois inférieure à celle de l'industrie manufacturière.

L'innovation est donc un facteur susceptible de renforcer la présence des entreprises sur les marchés extérieurs. Les activités d'innovation et d'exportation présentent par ailleurs des caractéristiques communes, à savoir qu'elles sont fortement concentrées sur un nombre limité de grandes entreprises issues surtout de l'industrie manufacturière et, corollairement, trop peu disséminées parmi les PME et dans les services. Les entreprises belges semblent éprouver des difficultés à mener leurs efforts d'innovation jusqu'à leur terme, ce qui se traduit notamment par des performances insuffisantes au niveau de la commercialisation de nouveaux produits et des exportations à haut contenu technologique. C'est dès lors dans ces directions que les politiques économiques devront orienter leurs efforts.

## Conclusion

L'évolution des exportations constitue un indicateur important, parmi d'autres, permettant d'apprécier de quelle manière l'économie s'inscrit dans le mouvement structurel de la mondialisation. La nouvelle division internationale de la chaîne de production qui caractérise ce mouvement, de même que l'émergence de nouveaux pôles économiques, donnent lieu à une multiplication des échanges internationaux, à laquelle il convient de prendre part.

À cet égard, l'analyse de la période de 1995 à 2008 montre que les résultats de la Belgique sont demeurés inférieurs à la moyenne d'un ensemble large de pays européens. Certains pays, dont l'Allemagne, les Pays-Bas et l'Autriche sont parvenus à maintenir leur place dans les échanges internationaux. Ce constat demande toutefois à être nuancé. Certes, le développement rapide de nouveaux concurrents disposant d'une réserve de main-d'œuvre abondante et encore bon marché, d'une part, et d'un accès de plus en plus large à des équipements et à une technologie avancée, d'autre part, constitue un défi majeur pour certaines activités, encore relativement importantes en Belgique. En revanche, les chiffres montrent aussi que les activités qui s'appuient sur un contenu en connaissance et innovation important

parviennent à profiter de la croissance de la demande mondiale, notamment sur les marchés émergents. La réallocation des activités, au sein des entreprises et entre les branches, vers celles incorporant de manière prépondérante les facteurs sur lesquels l'économie belge est en mesure de se démarquer – en particulier le capital humain et les connaissances – doit donc se poursuivre et s'approfondir.

Plus que des catégories de produits spécifiques, c'est la nature de la production qui est déterminante. Compte tenu du poids des facteurs de proximité et de la structure de production, les marchés traditionnels continueront d'être importants pour les exportations de la Belgique. Toutefois, même sur ces marchés, il convient d'offrir des produits qui se différencient de ceux des concurrents.

Le croisement de différents types de données, montre toutefois qu'il est difficile d'augmenter la population des entreprises actives internationalement, étant donné la forte concentration des exportations et des activités d'innovation dans des grandes entreprises. Plusieurs conditions doivent être satisfaites pour permettre à un plus grand nombre d'entreprises de mener de manière profitable des activités d'exportation :

- maintenir une évolution raisonnable des coûts de production – notamment des coûts salariaux, sur lesquels les agents économiques belges ont plus directement prise – de manière à permettre aux entreprises de dégager une rentabilité suffisante pour soutenir leur développement ;
- susciter des effets de diffusion plus large des innovations entre les grandes entreprises actives dans le domaine et le tissu des PME. En outre, les efforts d'innovation ne donnent pas suffisamment lieu à la commercialisation de nouveaux produits ;
- soutenir la croissance des entreprises et leur ouverture internationale, notamment en réduisant les coûts fixes liés à la prospection de marchés étrangers, parfois lointains, ou en favorisant les contacts avec des partenaires étrangers, tant pour trouver de nouveaux débouchés que pour bénéficier de ressources intéressantes en *inputs* ou en technologie.

La compétitivité de l'économie dépasse par de nombreux aspects le champ d'investigation étudié ici. Les opérations sur marchandises, dont il a été principalement question dans cet article, continuent de représenter plus de 80 p.c. des échanges internationaux de biens et services, une proportion qui est restée stable durant les dernières années. Toutefois, certaines catégories de services sont maintenant aussi largement échangeables à distance, et c'est même le cas de services à haut contenu en valeur ajoutée. En outre, même sur le plan local, la disponibilité

de certains services – comme les services logistiques et de transport, les services financiers, les services de support administratif, y compris ceux qu’assurent les pouvoirs publics – est essentielle pour organiser efficacement le commerce international de marchandises.

Plus largement, d’autres modalités que les échanges de marchandises permettent de participer à la croissance économique mondiale, comme les investissements directs étrangers, qui permettent notamment de proposer des activités difficilement transportables, notamment dans

les domaines de la construction et des infrastructures (y compris l’énergie et le développement durable), dans lesquelles les entreprises belges disposent également d’atouts sur les marchés internationaux.

Par ailleurs, les assises sur lesquelles devraient se fonder la compétitivité extérieure de l’économie sont en grande partie les mêmes que celles nécessaires pour assurer de manière structurelle et pérenne le développement général de l’économie et de maintenir et faire progresser la prospérité de la population.

## Annexe

Catégories	Produits CTCI
Produits énergétiques	32 – Houilles, cokes et briquettes 33 – Pétrole, produits dérivés du pétrole et connexes 34 – Gaz naturel et gaz manufacturé 35 – Énergie électrique
Médicaments	54 – Produits médicinaux et pharmaceutiques
Produits métallurgiques	28 – Minerai de fer 67 – Fer et Acier 68 – Métaux non ferreux
Equipements divers	714 – Moteurs et machines motrices non électriques 718 – Moteurs et machines motrices 723 – Appareils et matériel de génie civil 747 – Articles de robinetterie 752 – Machines automatiques de traitement de l'information 771 – Machines et appareils pour la production et la transformation de l'électricité 776 – Lampes, tubes et valves électroniques
Télécommunications	76 – Télécommunications
Véhicules routiers	78 – Véhicules routiers
Articles manufacturés divers	89 – Articles manufacturés divers
Diamants	66 – Diamants
Produits chimiques	51 – Produits chimiques organiques 52 – Produits chimiques inorganiques
Alimentation	0 – Alimentation et animaux vivants 1 – Boissons et tabac
Textile	65 – Textile 84 – Habillement
Autres produits de base	23 – Caoutchouc 57 – Plastiques sous forme primaire

## Bibliographie

Baumann U. et F. di Mauro (2007), *Globalisation and euro area trade. Interactions and challenges*, ECB, Occasional Paper 55, March.

Biatour B. et Ch. Kegels (2008), *Les déterminants de l'innovation dans une petite économie ouverte: le cas de la Belgique*, Bureau fédéral du Plan, Working Paper 11-08.

Coe-rexecode (2007), *La compétitivité française en 2007*, Document de travail n° 3, décembre.

Debacker K. et L. Sleuwaegen (2002), *Foreign ownership and productivity dynamics*, Vlerick Working Papers 2002/13.

di Mauro F. and K. Foster (2008), *Globalisation and the competitiveness of the euro area*, ECB, Occasional Paper 97, September.

European Commission (2006), *Community innovation survey 2006*.

European Commission (2009), *European competitiveness report 2009*.

European Commission (2009), *Science, technology and innovation in Europe*.

European Commission (2009), *The 2009 EU Industrial R&D investment scoreboard*.

The International Study Group on Exports and Productivity (2008), *Exports and productivity – comparable evidence for 14 countries*, BNB, Working Paper 128.

Levinsohn J. et A. Petrin (2003), « Estimating production functions using inputs to control for unobservables », *Review of Economic Studies*, 70, 317-341.

Mayer Th. et G.I.P. Ottaviano (2007), « The happy few: The internationalisation of European firms », Bruegel, Blueprint 3.

OECD (2007), *Moving up the value chain: Staying competitive in the global economy*.

Politique scientifique fédérale (2008), *L'innovation en Belgique: résultats de l'enquête européenne CIS 2006*, Bruxelles.

Politique scientifique fédérale (2009), *Comment innovent les entreprises en Belgique? Une comparaison inter-régionale et internationale*, Bruxelles.

Robert B. (2008), « Innovation et entrepreneuriat: déterminants structurels de la compétitivité », BNB, *Revue économique*, septembre, 65-88.

Teirlinck P. (2009), « Foreign direct investment in business R&D in Belgium in comparison with other EU member states: Statistical overview and policy making », Belgium Science Policy Research publications.

# Quels enseignements tirer du *Wage Dynamics Network* ?

G. de Walque  
M. Druant  
Ph. Du Caju  
C. Fuss

## Introduction

Le Système européen de banques centrales (SEBC) met en place des réseaux temporaires regroupant des chercheurs de la Banque centrale européenne (BCE) et des banques centrales nationales (BCN) dans le but d'améliorer la compréhension des mécanismes économiques. Le *Wage Dynamics Network* (WDN), actif de février 2006 à fin 2009, était chargé d'identifier les causes et les caractéristiques de la dynamique des salaires pertinentes pour la politique monétaire et de clarifier la relation entre les salaires, le coût de la main-d'œuvre et les prix, aux niveaux tant microéconomique que macroéconomique. Plus précisément, le réseau visait à répondre aux questions suivantes. De quelle manière les salaires, le coût de la main-d'œuvre et leurs composantes sont-ils adaptés tout au long du cycle économique et en réaction aux chocs ? Existe-t-il des différences sectorielles ou régionales ? À quelle fréquence les salaires sont-ils adaptés ? La rigidité des salaires est-elle nominale ou réelle, symétrique ou asymétrique ? Quelles sont les causes de la rigidité des salaires ou du coût de la main-d'œuvre ? Quelle est l'incidence des adaptations des salaires des travailleurs sur les coûts marginaux et les décisions de l'entreprise en matière de production et de prix ? Comment la rigidité des salaires et du coût de la main-d'œuvre se traduit-elle dans la rigidité des prix et la persistance de l'inflation ? Quels sont les facteurs, tels que les institutions de formation des salaires, la concurrence sur les marchés des produits et la mondialisation, qui déterminent l'amplitude et la rapidité de la transmission du coût de la main-d'œuvre à la production et aux prix ?

Afin de répondre à ces questions, les chercheurs du WDN ont été répartis en quatre groupes. Le groupe « analyse microéconomique » a effectué une analyse économétrique de la rigidité des salaires et du comportement des entreprises à partir de données microéconomiques. Le groupe « analyse macroéconomique » a introduit le concept de rigidité des salaires dans les modèles macroéconométriques avec chômage frictionnel. Le groupe « enquête » a sondé plus de 15.000 entreprises dans seize pays européens. Enfin, le groupe « méta-analyse » chapeautait le tout et visait à formuler des conclusions générales et des recommandations de politique économique. Au total, ce sont plus de 70 chercheurs, salariés des 25 BCN européennes ou de la BCE et consultants externes, qui ont participé au WDN.

Ils ont recouru à de nombreuses sources d'information, dont certaines n'avaient jamais été exploitées auparavant. Les séries temporelles macroéconomiques habituelles ont été utilisées pour les analyses et l'application des modèles macroéconomiques. Les chercheurs ont recueilli des informations institutionnelles spécifiques aux différents États auprès des spécialistes du marché du travail des BCN. En outre, ils se sont largement fondés sur des informations microéconomiques obtenues auprès des employeurs ou des travailleurs. Parmi ces dernières, figurent les comptes annuels et les éventuels bilans sociaux des entreprises, les données administratives de la sécurité sociale relatives à chaque travailleur ainsi que les enquêtes existantes telles que la *Structure of Earnings Survey* (SES), qui porte sur la structure et la répartition des salaires. Ces données microéconomiques ne sont disponibles que pour un

nombre limité de pays et ne permettent pas toujours une comparaison internationale parfaite. Afin de compléter les statistiques disponibles, le WDN a pris la décision de mener une enquête *ad hoc* portant sur la politique salariale de plus de 15.000 entreprises entre 2007 et 2008. Les résultats ont été fortement harmonisés et rapidement publiés pour seize pays européens, dont onze membres de la zone euro. Le questionnaire destiné à l'Allemagne ne concordait pas suffisamment avec le modèle commun pour pouvoir être utilisé dans les études comparatives. Dans le but d'évaluer la réaction du marché du travail à la crise économique et financière, un nouveau questionnaire a été soumis au même échantillon dans dix pays pendant l'été 2009, mais toutes les entreprises n'y ont pas répondu. La composition de l'échantillon utilisé pour l'analyse internationale figure à l'annexe 1.

Le présent article vise à fournir un aperçu des principaux résultats des activités du WDN, ainsi que des implications capitales pour la politique monétaire. Dans un premier temps, il examine les institutions de formation des salaires en Europe, de même que la structure des salaires dans une série de pays pour lesquels des données sont disponibles,

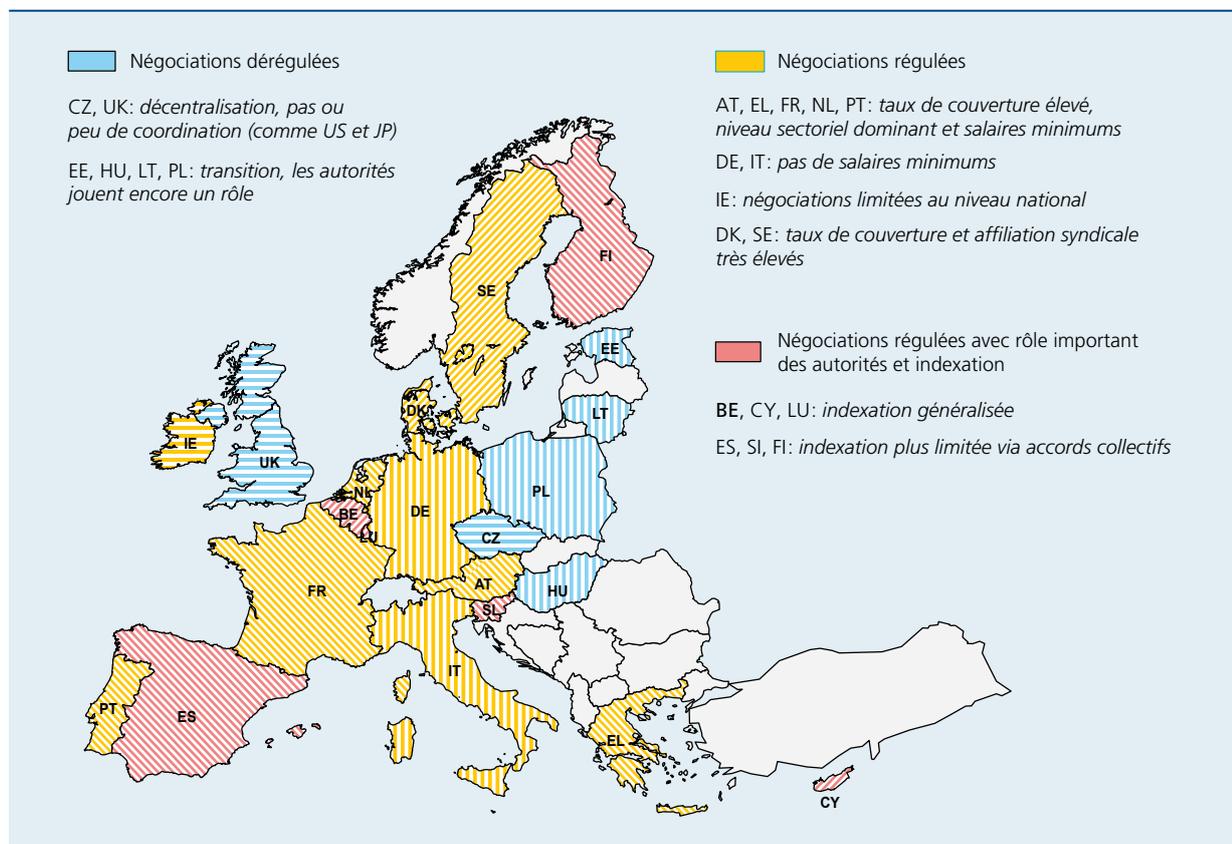
avant d'analyser les principaux constats faits par le réseau au niveau microéconomique; ces derniers portent sur la fréquence et le moment auxquels les salaires sont adaptés, sur la relation entre les salaires et les prix, sur les mécanismes d'indexation, sur les salaires des travailleurs nouvellement engagés et des travailleurs expérimentés, ainsi que sur la rigidité à la baisse des salaires. L'article présente ensuite les implications de ces constats au niveau macroéconomique et en termes de politique monétaire. La dernière section est consacrée aux réactions des entreprises aux chocs en général et à la crise en particulier. Elle est suivie d'une conclusion.

## 1. Institutions liées à la formation des salaires et structure des salaires

### 1.1 Institutions liées à la formation des salaires

Les États qui ont adhéré à l'union économique et monétaire ne disposent plus d'une politique monétaire indépendante ou d'un instrument de taux de change national

**GRAPHIQUE 1** HÉTÉROGÉNÉITÉ DES INSTITUTIONS DE FORMATION DES SALAIRES EN EUROPE



Source : Du Caju et al. (2008).

et leur politique budgétaire est subordonnée aux règles du pacte de stabilité. Dès lors, une grande partie des adaptations macroéconomiques doit passer par le biais du marché du travail. Les institutions jouent un rôle clé dans la manière dont les salaires et l'emploi réagissent aux évolutions économiques. Elles constituent donc le fil rouge des conclusions du réseau. Aussi, plusieurs études examinées ci-dessous soulignent l'importance des mécanismes d'indexation et des conventions collectives, qu'elles soient conclues au niveau de l'entreprise ou à un niveau supérieur (sectoriel, régional ou national). L'hétérogénéité des institutions constitue donc un défi pour la politique monétaire commune. Or celle-ci augmente lorsque de nouveaux pays dotés d'un tissu institutionnel différent rejoignent l'union monétaire.

Dans le cadre du WDN, un questionnaire relatif aux institutions a été soumis aux experts nationaux de tous les pays européens participants, ainsi que des États-Unis et du Japon. Le but était de récolter des informations concernant les caractéristiques institutionnelles générales de la formation des salaires dans les pays concernés.

Il ressort de ces informations que l'Europe est une mosaïque en matière d'institutions liées à la formation des salaires (Du Caju et al., 2008). Il est néanmoins possible de regrouper les pays présentant une combinaison d'institutions comparable. Le premier groupe, dans lequel se retrouvent les pays de la zone euro qui ont participé à l'enquête, présente un système de négociations salariales régulées. En d'autres termes, les négociations y sont soumises à des règles fixées par les pouvoirs publics, par le législateur ou par des accords présentant un caractère contraignant. Les pays figurant dans ce groupe présentent néanmoins des différences. Un noyau constitué de l'Autriche, de la France, de la Grèce, des Pays-Bas et du Portugal, applique des mécanismes d'extension – les conventions collectives sont étendues aux travailleurs et/ou aux entreprises qui n'ont pas pris part aux négociations – et se caractérise dès lors par des taux de couverture élevés des conventions collectives, un système de formation des salaires dans lequel le niveau sectoriel est dominant et des salaires minimums. Plusieurs pays se distinguent quelque peu de ce groupe central. Ainsi, en Allemagne et en Italie, aucun salaire minimum n'est fixé à l'échelle nationale. L'Irlande ne compte que des négociations limitées au niveau national. Au Danemark et en Suède, l'affiliation syndicale et les taux de couverture sont plus élevés. Dans un sous-groupe de pays, le rôle des pouvoirs publics en tant que tiers ou intermédiaires facilitant les négociations et celui de l'indexation sont plus importants. Des divergences sont néanmoins à épinglez au sein de ce sous-groupe. La Belgique, Chypre et le Luxembourg appliquent un système d'indexation directe réglementé au

niveau national, tandis qu'en Espagne, en Slovénie et en Finlande, l'indexation, plus limitée, fait l'objet de conventions collectives. Un second groupe de pays se caractérise par une faible régulation des négociations. Le noyau se compose de la République tchèque et du Royaume-Uni, qui présentent des négociations décentralisées et non coordonnées<sup>(1)</sup>. Depuis leur transition vers l'économie de marché, l'Estonie, la Hongrie, la Lituanie et la Pologne ont procédé à des réformes notables, même si les pouvoirs publics continuent d'y jouer un rôle.

Dans la plupart des pays, les institutions sont demeurées assez stables au cours des deux dernières décennies. Les conventions collectives au niveau des entreprises ont cependant gagné en importance. Celles-ci permettent un meilleur alignement de l'évolution des salaires sur la situation microéconomique.

## 1.2 Structure des salaires

L'enquête sur la structure des salaires menée par la Direction générale Statistique et information économique (DGSIE) est utilisée par l'équipe WDN de la Banque dans le cadre de l'analyse des écarts salariaux entre secteurs, dont les résultats sont à paraître (Du Caju, Rycx et Tojerow, 2011). Cette enquête repose sur des données portant sur quelque 100.000 travailleurs en Belgique. Il en ressort que les salaires varient en fonction de caractéristiques propres aux travailleurs, de leur profession et de leur employeur, à savoir l'âge, le sexe, la formation, la profession, l'ancienneté, le type de contrat, le temps de travail ainsi que la taille de l'entreprise. Ainsi, toutes autres choses restant égales, perçoivent des salaires plus élevés les travailleurs plus âgés, les hommes, les travailleurs mieux qualifiés, les travailleurs exerçant certaines professions (managers, etc.), les travailleurs présentant une plus grande ancienneté, les travailleurs à temps plein, les travailleurs disposant d'un contrat à durée indéterminée et le personnel des grandes entreprises.

L'enquête souligne l'existence d'importants écarts salariaux entre secteurs, et ce même en neutralisant les effets des caractéristiques individuelles énoncées ci-dessus. En effet, les écarts salariaux entre secteurs s'expliquent partiellement par les caractéristiques des employés et les caractéristiques des entreprises. Ainsi, on recense dans certains secteurs (par exemple celui des services financiers) une proportion relativement élevée de travailleurs hautement qualifiés ou des entreprises de plus grande taille. Afin de neutraliser l'influence de ces

(1) Les États-Unis et le Japon relèvent également de ce groupe.

caractéristiques, des écarts salariaux corrigés sont calculés. Les écarts salariaux corrigés sont évidemment moins prononcés, même s'ils restent globalement significatifs. Les secteurs qui octroient les salaires les plus élevés sont traditionnellement l'industrie pétrolière, la chimie, le secteur énergétique et les services financiers. Des salaires inférieurs sont observés dans le secteur textile et celui du cuir, ainsi que dans le commerce de détail et l'Horeca. La persistance de ces écarts salariaux montre que des forces non concurrentielles sont à l'œuvre sur le marché du travail.

Le partage de la rente est l'un des facteurs les plus fréquemment invoqués. Les données belges permettent d'intégrer dans l'analyse, outre toutes les caractéristiques individuelles, les bénéfices des entreprises (excédent brut d'exploitation par travailleur). Les résultats montrent que les salaires individuels des travailleurs sont incontestablement influencés par la rentabilité de l'entreprise qui les emploie, même après la neutralisation de l'influence des autres caractéristiques liées au travailleur ou à l'entreprise. La dispersion des écarts salariaux corrigés en Belgique diminue d'environ un tiers lorsque les bénéfices des entreprises sont pris en compte. Ceci témoigne irréfutablement du fait qu'une part considérable des écarts salariaux entre secteurs est due au partage de la rente.

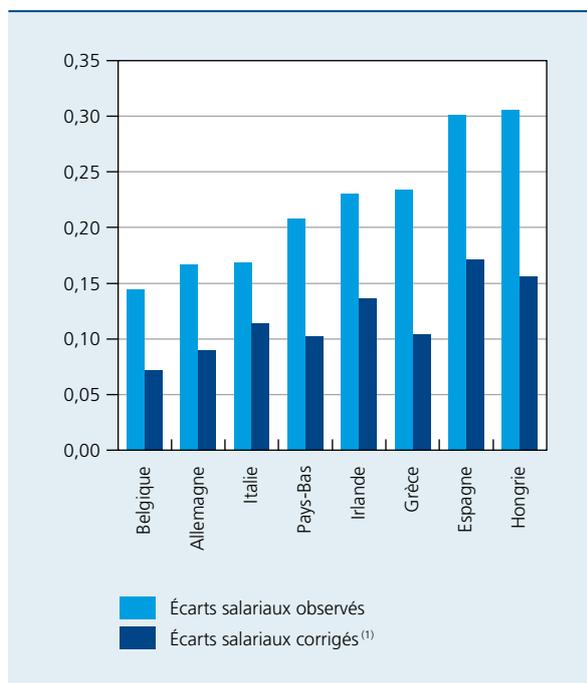
La dispersion des écarts salariaux entre secteurs n'a présenté aucune tendance, que ce soit à la hausse ou à la baisse, entre 1999 et 2005. Par contre, les différences de salaire entre secteurs sont plus importantes en période de haute conjoncture. On verra plus loin que l'existence d'une rigidité à la baisse implique que les salaires ne soient pas adaptés en période de faible conjoncture, alors qu'il est plus aisé de procéder à des augmentations en période favorable.

Une analyse plus approfondie de la situation en Belgique a permis d'établir que les différences de salaire entre secteurs s'expliquaient partiellement par la concurrence à laquelle sont soumises les entreprises sur leurs principaux marchés. Les salaires sont plus faibles dans les secteurs qui font l'objet d'une plus forte concurrence, surtout lorsque les concurrents sont établis dans des pays où le revenu est relativement bas (Du Caju et al., 2010a).

Afin de procéder à une comparaison internationale, les experts du WDN disposent également des données salariales individuelles de l'enquête sur la structure des salaires (SES) de sept autres pays, à savoir l'Allemagne, l'Espagne, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Italie et les Pays-Bas. Les écarts salariaux entre secteurs ont été examinés sur la base de ces informations (cf. Du Caju et al., 2010b).

**GRAPHIQUE 2** DISPERSION DES ÉCARTS SALARIAUX ENTRE SECTEURS EN 2002

(écart-type des différences entre le salaire sectoriel et la moyenne nationale)



Source : Du Caju et al. (2010b).

(1) Corrigés des incidences liées à l'âge, au sexe, à la formation, à la profession, à l'ancienneté, au contrat de travail, au temps de travail et à la taille de l'entreprise.

La hiérarchie des secteurs suivant le niveau des salaires pratiqués est comparable dans les pays examinés. L'écart-type de ces différences de salaire (corrigés) dans un pays, qui donne une indication quant à la répartition des salaires entre secteurs ou aux inégalités salariales, paraît relativement mince en Belgique et en Allemagne (statistiques de 2002). Il est, en revanche, assez important en Espagne, en Hongrie et en Irlande, pays où la fixation des salaires est moins coordonnée.

Étant donné que les caractéristiques individuelles des travailleurs, leur profession ou leur employeur ne permettent pas d'expliquer la totalité des écarts salariaux entre secteurs, des variables propres aux secteurs liées au niveau de salaire ont été recherchées. Les différences de salaire obtenues pour ces huit pays ont donc été combinées à des informations sectorielles en matière de concurrence et de performance. Il appert qu'après neutralisation de l'influence des caractéristiques individuelles, les salaires sont plus élevés dans les secteurs en proie à une concurrence moins forte – notamment le secteur énergétique –, et ceux où les entreprises obtiennent de meilleurs résultats et sont, en d'autres termes, plus rentables, comme l'industrie pétrolière. Ce constat confirme l'existence de forces non compétitives à l'œuvre sur le marché du travail,

qui impliquent que les travailleurs peuvent percevoir des salaires plus élevés auprès des entreprises qui détiennent un certain pouvoir de marché.

## 2. Adaptations des prix et des salaires

Dans le cadre de l'analyse de la dynamique des salaires, il est essentiel de se faire une idée de la rigidité des salaires. En outre, l'une des conclusions du précédent réseau de recherche du SEBC, à savoir le *Inflation Persistence Network* (IPN), était que, en matière de rigidité des prix, on observait une hétérogénéité importante entre les secteurs et les produits (Altissimo et al., 2006), qui s'expliquait notamment par la structure des coûts au niveau des secteurs et des entreprises. L'IPN a mis en évidence que les changements de prix étaient moins fréquents dans les secteurs où le coût de la main-d'œuvre représentait une large part du coût total, parmi lesquels le secteur des services. Ces résultats suggéraient l'existence d'un lien entre la rigidité des prix et celle des salaires, et plus particulièrement que la rigidité des prix observée était un reflet de l'inertie dans l'adaptation des salaires. Le WDN a dès lors consacré beaucoup d'attention à l'analyse de la rigidité des prix et des salaires. À cette fin, il a développé plusieurs mesures : ce chapitre aborde la fréquence et le moment des changements. Le troisième chapitre présente des critères de rigidité salariale nominale et réelle à la baisse.

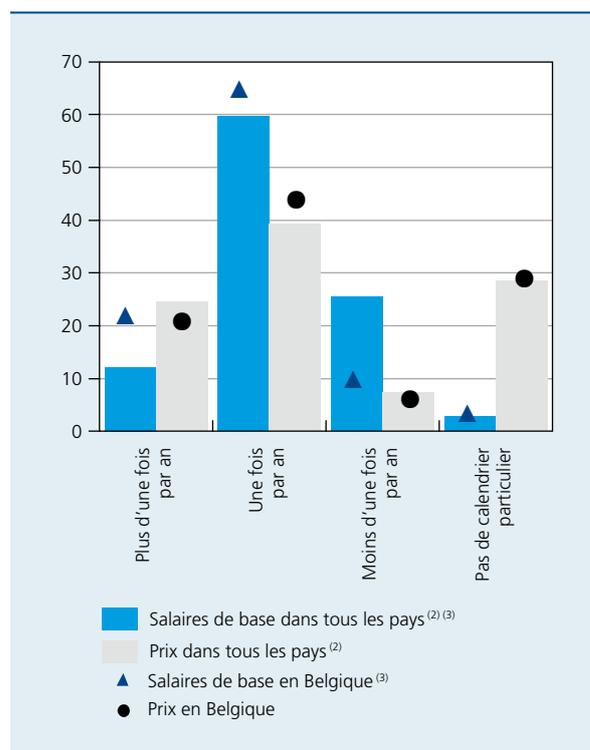
### 2.1 Fréquence des adaptations des prix et des salaires

La fréquence à laquelle les prix et les salaires sont adaptés est un critère de rigidité/flexibilité. On constate que les salaires ne changent pas souvent, généralement une seule fois par an (Druant et al., 2009). En moyenne, sur plus de 15.000 entreprises européennes sondées, 60 p.c. adaptent les salaires annuellement. Un quart des entreprises le font moins souvent, tandis que 12 p.c. d'entre elles changent les salaires plus d'une fois par an. Les prix sont adaptés plus souvent : seuls 40 p.c. des entreprises procèdent à une modification annuelle et à peine 7 p.c. le font encore moins souvent. Converti en durée implicite, cela signifie que les salaires demeurent inchangés durant 15 mois en moyenne et que la durée moyenne entre deux changements de prix successifs est de 9,6 mois.

En Belgique, une fréquence similaire à la moyenne enregistrée pour toutes les entreprises sondées est observée en ce qui concerne les prix, mais les salaires sont adaptés plus souvent. En effet, la durée moyenne s'élève à 12,6 mois en Belgique pour les salaires, tandis qu'il s'écoule 9,9 mois entre deux changements de prix. La fréquence plus élevée

**GRAPHIQUE 3** FRÉQUENCE DES ADAPTATIONS DES PRIX ET DES SALAIRES<sup>(1)</sup>

(en pourcentage du nombre total d'entreprises)



Source : Druant et al. (2009).

(1) Résultats pondérés sur la base de l'emploi et rééchantillonnés en faisant abstraction des réponses manquantes.

(2) AT, BE, CZ, EE, EL, ES, FR, HU, IE, IT, LT, NL, PL, PT, SI.

(3) Le salaire de base est égal à la rémunération fixe sans les primes.

en Belgique des adaptations salariales s'explique par le système d'indexation, et plus particulièrement par le fait que les salaires sont automatiquement liés à l'évolution de l'indice-santé. L'indexation est en effet un important aiguillon pour procéder à des adaptations régulières des salaires, mais, comme cela apparaîtra plus loin, elle n'est pas un indice de flexibilité des salaires ; ce serait même plutôt l'inverse. Cela met d'emblée en exergue les défauts du recours à des mesures de fréquence d'adaptation. D'autres critères de rigidité/flexibilité feront leur apparition dans la suite de l'article.

Outre l'indexation, d'autres institutions du marché du travail contribuent à expliquer les différences entre pays en termes de fréquence d'adaptation des salaires. Les salaires sont adaptés plus souvent dans les entreprises au sein desquelles une convention collective salariale a été conclue ; un taux élevé de couverture par des conventions collectives salariales (tous niveaux confondus) et des dispositions législatives strictes en matière de protection de l'emploi (*employment protection legislation* ou EPL) ont

par contre l'effet inverse. Ces facteurs sont à l'origine de l'importante hétérogénéité en matière d'adaptations salariales que l'on observe entre les pays. Il est néanmoins remarquable que l'on ne constate pas de grandes différences entre le groupe des pays qui appartiennent à la zone euro et celui des pays ne faisant pas partie de la zone euro, nonobstant les grandes différences que l'on a évoquées entre ces groupes de pays en ce qui concerne les institutions du marché du travail.

## 2.2 Moment des adaptations des prix et des salaires

Outre les informations sur la fréquence des adaptations, le WDN fournit des indications sur la manière dont les prix et les salaires réagissent à des circonstances nouvelles. Il a ainsi analysé les moments où les salaires et les prix sont adaptés, et plus particulièrement leur concentration au cours de certains mois. La littérature sur le sujet opère une distinction entre les stratégies liées au moment et celles liées à la situation. Si le mode de fixation des prix et des salaires est fonction du moment, la période de l'ajustement est exogène : elle ne dépend pas de la situation économique. Si le mode de fixation des prix et des salaires est fonction de la situation, le moment de l'ajustement des prix dépend des conditions économiques. Il importe pour la politique monétaire de savoir lequel de ces comportements guide la politique salariale ou des prix des entreprises. Dans un contexte où la situation économique est déterminante, les prix et les salaires réagiront immédiatement à des chocs (suffisamment) importants, alors que, dans un contexte où le moment est déterminant, les entreprises continueront, même en cas de chocs importants, à attendre le moment qu'elles avaient préalablement fixé et feront donc montre d'un comportement plus rigide.

Il ressort clairement de l'enquête du WDN que les salaires sont adaptés en fonction du moment (Druant et al., 2009) : 53 p.c. des entreprises adaptent les salaires et 34 p.c. les prix au cours d'un mois bien précis. Ces adaptations des salaires en fonction du moment sont plus fréquentes dans les pays qui font partie de la zone euro, où cette stratégie est celle de 61 p.c. des entreprises. Le même pourcentage a été enregistré pour la Belgique (Druant et al., 2008). Cette constatation reflète la grande importance des conventions collectives salariales dans la zone euro.

Près de 30 p.c. des adaptations des salaires en fonction du moment ont lieu durant le mois de janvier ; l'importance de cette période est observée dans tous les pays. De plus, les ajustements des prix et des salaires sont dans

une certaine mesure synchronisés : dans les deux cas, on observe un pic en janvier. Un quart des entreprises belges modifient les salaires au cours de ce mois. Dans certains pays, les entreprises citent par ailleurs un autre mois durant lequel les adaptations salariales sont concentrées, comme par exemple le mois de juillet en Belgique (12 p.c.) et en France (26 p.c.). Ce comportement d'ajustement des salaires s'explique par le fait que les conventions collectives salariales entrent généralement en vigueur à ce moment-là et par l'indexation des salaires. Ainsi, en France, les salaires minimums sont indexés en juillet, ce qui entraîne l'adaptation d'autres salaires. En Belgique, le salaire de près de 60 p.c. des travailleurs est indexé à intervalles fixes. La périodicité la plus fréquente est celle d'un an – ce qui explique le pic observé en janvier –, mais les indexations semestrielles – d'où un pic supplémentaire en juillet – et trimestrielles – des pics supplémentaires plus modestes sont enregistrés en avril et en octobre – sont aussi courantes.

## 2.3 Lien entre les adaptations des prix et celles des salaires

En analysant le lien entre les salaires et les prix, le WDN a examiné, outre le moment auquel les adaptations surviennent, s'il y a une transmission des salaires aux prix et l'importance de celle-ci.

L'enquête contenait une question relative à la réaction des entreprises face à une augmentation généralisée et inattendue des coûts salariaux. Près de 60 p.c. des entreprises réagiraient à un tel choc en augmentant les prix (BCE, 2009). Une proportion similaire des entreprises réduiraient les coûts, tandis qu'elles seraient moins nombreuses à comprimer les marges ou la production.

**TABEAU 1** RÉACTION À UNE AUGMENTATION PERMANENTE DES COÛTS SALARIAUX<sup>(1)</sup>

(entreprises ayant répondu « important » ou « très important », en pourcentage du total)

	Tous les pays <sup>(2)</sup>	Belgique
Réduire les autres coûts . . . . .	59,0	66,9
Augmenter les prix . . . . .	59,2	62,2
Réduire les marges . . . . .	49,8	50,0
Réduire la production . . . . .	22,5	11,5

Sources : Druant et al. (2008), BCE (2009).

(1) Résultats pondérés sur la base de l'emploi et rééchelonnés en faisant abstraction des réponses manquantes.

(2) AT, BE, CZ, EE, EL, ES, FR, HU, IE, IT, LT, NL, PL, PT, SI.

Le comportement des entreprises belges ne diffère guère de ces résultats: la réduction des coûts est en effet la stratégie la plus fréquente (67 p.c.), même si plus de 60 p.c. des participants évoquent une adaptation des prix (Druant et al., 2008). Comme c'est en moyenne le cas dans tous les pays, la moitié des entreprises belges interrogées réduisent les marges, alors qu'à peine un dixième diminuent la production.

C'est surtout dans les entreprises où les coûts salariaux représentent une part élevée des coûts totaux que la répercussion des salaires sur les prix est importante. Les facteurs qui modèrent la transmission sont une concurrence féroce, une part d'exportations élevée et la taille de l'entreprise. Les entreprises qui sont exposées à une rude concurrence ou dont une grande part du chiffre d'affaires provient d'exportations et qui sont donc actives sur un marché étranger compétitif auront moins vite tendance à modifier les prix si un choc vient affecter les coûts salariaux. Tant une baisse qu'une hausse des prix pourraient en effet être néfastes à leur rentabilité, la première en raison de la pression qui s'exercerait sur les marges bénéficiaires et la seconde compte tenu du recul du chiffre d'affaires. Les entreprises dont le personnel est nombreux disposent quant à elles d'autres possibilités de s'adapter, notamment en rognant sur le volume de travail ou sur les coûts autres que salariaux.

Les données obtenues sur la base des résultats de l'enquête sont plus difficiles à retrouver sur la base d'une étude microéconomique. L'élasticité des prix et des salaires semble assez faible et la transmission des prix des inputs intermédiaires est plus importante que celle des salaires.

## 2.4 Indexation des salaires sur l'inflation

L'examen de la relation entre les salaires et les prix débouche d'emblée sur la question de savoir dans quelle mesure les salaires sont déterminés par l'inflation. Une importante controverse parmi les chercheurs du réseau planait sur la définition de la notion d'indexation des salaires, et donc sur sa mesure. En effet, ce n'est pas parce qu'aucun mécanisme formel d'indexation des salaires n'est appliqué que la politique salariale ne prend pas en compte l'inflation.

Deux études menées dans le cadre du WDN, à savoir l'enquête sur la formation des salaires dans les entreprises (Druant et al., 2009) et l'étude des caractéristiques

**TABEAU 2** ENTREPRISES QUI MÈNENT UNE POLITIQUE CONSISTANT À ADAPTER LES SALAIRES DE BASE À L'INFLATION<sup>(1)</sup>

(en pourcentage du nombre total d'entreprises)

	Liaison automatique	Pas de règlement formel, mais il est tenu compte de l'inflation	Total <sup>(2)</sup>
Tous les pays <sup>(3)</sup> . . . . .	17,5	19,9	36,3
Pays de la zone euro <sup>(4)</sup> . . . . .	20,8	16,0	35,7
Belgique, Espagne et Luxembourg . . . . .	66,6	11,5	78,1
Autres pays . . . . .	8,2	17,1	23,9
Pays hors zone euro <sup>(5)</sup> . . . . .	8,7	30,0	38,1

Source : Druant et al. (2009).

- (1) Résultats pondérés sur la base de l'emploi et rééchelonnés en faisant abstraction des réponses manquantes. Le salaire de base est égal à la rémunération fixe sans les primes.
- (2) Étant donné que certaines entreprises appliquent plusieurs méthodes d'adaptation à l'inflation, le total n'est pas nécessairement égal à la somme des pourcentages différents à chaque méthode.
- (3) AT, BE, CZ, EE, EL, ES, FR, HU, IE, IT, LT, LU, NL, PL, PT, SI.
- (4) AT, BE, EL, ES, FR, IE, IT, LU, NL, PT, SI.
- (5) CZ, EE, HU, LT, PL.

institutionnelles des négociations salariales (Du Caju et al., 2008), apportent des précisions en la matière.

L'enquête comportait une question destinée à savoir si les entreprises mènent une politique salariale dans le cadre de laquelle les salaires de base varient en fonction de l'inflation. Il pouvait s'agir d'une liaison automatique formelle ou d'une politique tenant compte de manière non formelle de la hausse des prix à la consommation.

Une liaison automatique est assez rare en Europe. Elle est pratiquée en Belgique, où elle est appliquée par 98 p.c. des entreprises, de même qu'au Luxembourg, en Espagne et à Chypre<sup>(1)</sup>. Dans les autres pays, qu'ils fassent ou non partie de la zone euro, l'inflation est généralement prise en compte de manière non formelle lors des négociations salariales. En moyenne, la politique salariale interne d'un tiers des entreprises consiste à adapter les salaires de base à l'inflation. C'est le cas du groupe des pays appartenant à la zone euro comme de celui des pays qui n'en font pas partie.

Il est possible que ce pourcentage sous-estime l'incidence de l'évolution des prix sur la formation des salaires. Les résultats de l'étude des caractéristiques institutionnelles des négociations salariales montrent en effet que l'inflation joue un rôle important dans tous les pays considérés lors des négociations salariales. La productivité, la compétitivité et la (para)fiscalité sont aussi explicitement invoquées, fût-ce dans une moindre mesure.

(1) Chypre n'est pas reprise dans le tableau car l'enquête y a été menée plus tard et les données ne sont pas totalement comparables.

### 3. Rigidité nominale et réelle à la baisse

Les résultats concernant la fréquence des changements de prix et des salaires nominaux exposés ci-dessus, laissent à penser qu'à court-terme la rigidité des prix combinée à la rigidité des salaires nominaux engendre une rigidité des salaires réels. Étant donné l'importance de la rigidité des salaires pour la dynamique de l'emploi et de l'inflation et pour la politique monétaire, des études complémentaires ont été menées au sein du WDN. Elles ont fourni des mesures alternatives de rigidité des salaires ainsi qu'une analyse de leurs causes.

#### 3.1 La rigidité des salaires touche les travailleurs en place...

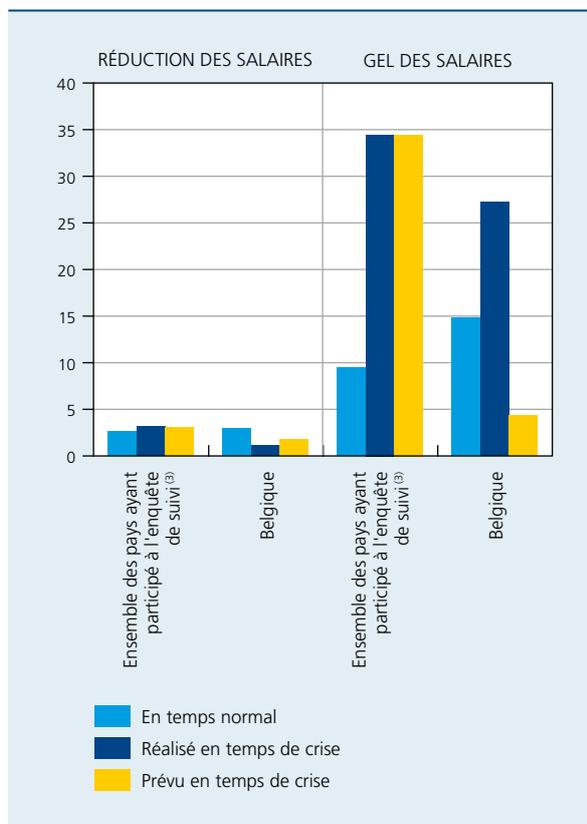
La première enquête du WDN menée en 2007 auprès des entreprises révèle une forte résistance aux diminutions de salaire des travailleurs en place (Babecký et al., 2009a). La résistance aux baisses de salaire se traduit éventuellement par un gel des salaires. En effet, seules 2,6 p.c. des entreprises ont opéré une réduction des salaires au cours des cinq années précédant l'enquête et 9 p.c. ont réalisé un gel des salaires nominaux.

L'enquête interrogeait également les entreprises sur les raisons qui les poussent à ne pas baisser les salaires lorsque la situation économique le demande (Babecký et al., 2009c). Il apparaît que les principaux motifs sont l'impact potentiel sur le moral, l'effort et, partant, la productivité des travailleurs, ainsi que la crainte que certains ne quittent l'entreprise. Près de neuf entreprises sur dix considèrent ces éléments comme importants ou très importants. Ces facteurs se retrouvent également dans des enquêtes similaires menées aux États-Unis (Bewley, 1999). Ces résultats laissent peu de place à des réformes structurelles qui viseraient à accroître la flexibilité des salaires à la baisse. Il faut pourtant noter que, dans les pays européens, une troisième raison évoquée par les entreprises concerne des restrictions institutionnelles découlant de conventions collectives ou de l'existence de régulations salariales spécifiques. Au Portugal, par exemple, la loi interdit la baisse des salaires nominaux.

Durant la crise économique et financière et conformément au fait que, sur base des statistiques macroéconomiques, les salaires nominaux ont peu évolué, les résultats de l'enquête de suivi indiquent que le pourcentage d'entreprises qui ont réduit les salaires n'est passé que de 2,6 à 3,2 p.c. Par contre le pourcentage d'entreprises qui déclarent avoir opéré un gel des salaires a augmenté de 9 à 35 p.c.

**GRAPHIQUE 4** ENTREPRISES QUI DÉCLARENT RÉDUIRE OU GELER LES SALAIRES DE BASE <sup>(1)</sup>

(pourcentages du nombre total d'entreprises <sup>(2)</sup>)



Sources : WDN, BNB.

(1) Résultats pondérés sur la base de l'emploi et rééchelonnés en faisant abstraction des réponses manquantes. Le salaire de base est égal à la rémunération fixe sans les primes.

(2) Pour les deux enquêtes, le même échantillon d'entreprises a été retenu.

(3) AT, BE, CZ, EE, ES, FR, IT, LU, NL, PL

De plus, 35 p.c. des entreprises déclarent avoir l'intention de geler les salaires dans le futur. Ces tendances se retrouvent également en Belgique, quoique l'augmentation de gel des salaires y soit plus faible. Le pourcentage d'entreprises belges qui déclareraient un gel des salaires a presque doublé en temps de crise (27 p.c.) par rapport à la situation normale (15 p.c.), tandis qu'il triplait pour l'ensemble des pays. Par ailleurs, contrairement aux autres pays, seul un faible pourcentage d'entreprises belges déclarerait avoir l'intention de geler les salaires à l'avenir.

#### 3.2 ... mais aussi les nouveaux engagés

La théorie économique indique clairement que l'optimisation du profit des entreprises est fonction du coût marginal et que celui-ci dépend du travailleur nouvellement embauché. Par ailleurs, la plupart des études sur le sujet ont montré que, en temps normal et en l'absence de mesure

spécifique<sup>(1)</sup>, les ajustements de travail sont davantage réalisés par une variation de l'emploi, plutôt que par une modification du nombre d'heures prestées par personne. Dans ce cadre, le salaire des nouveaux engagés devient un des déterminants des embauches. Enfin, le salaire des travailleurs en place présentant une forte rigidité à la baisse, celui des travailleurs nouvellement engagés pourrait jouer un rôle important dans la flexibilité des salaires.

Cependant, les estimations macroéconomiques indiquent que la rigidité du salaire des nouveaux engagés est du même ordre de grandeur que celle des travailleurs en place. Les estimations réalisées sur la base de données microéconomiques de salaire ne délivrent, à ce stade, pas de conclusion consensuelle et couvrent un nombre limité de pays<sup>(2)</sup>.

L'enquête menée dans le cadre du WDN a étudié les stratégies utilisées par les entreprises afin de réduire leurs coûts salariaux, ainsi que les déterminants du salaire des nouveaux engagés. Il en ressort que si les entreprises peuvent remplacer des travailleurs en départ volontaire ou à la retraite par des travailleurs moins coûteux, ceci découle essentiellement d'un effet de composition de la main-d'œuvre, par exemple lorsque des travailleurs âgés sont remplacés par d'autres plus jeunes. Cette stratégie a été fréquemment utilisée en Belgique, de même qu'en France et en Italie, en combinaison avec le recours aux prépensions. Elle est plus fréquemment adoptée par les grandes entreprises et celles exposées à une plus forte concurrence (Babecký et al., 2009b).

Par contre, les travailleurs nouvellement embauchés sont, dans la grande majorité des cas, rémunérés selon la même échelle salariale que les travailleurs déjà en place dans l'entreprise et ayant la même expérience, ou en fonction des conventions collectives<sup>(3)</sup>. En effet, moins de 15 p.c. des entreprises de la zone euro et 36 p.c. des entreprises des pays non membres de la zone euro rémunéreraient les nouveaux embauchés à un salaire inférieur à celui des travailleurs déjà en place et ayant un niveau d'expérience comparable (Galuscak et al., 2008).

La raison principale<sup>(4)</sup>, invoquée par plus de 80 p.c. des entreprises, pour laquelle elles ne dévient pas de leur échelle salariale interne lors de nouvelles embauches est liée à des considérations d'équité et à l'impact négatif qu'une telle mesure pourrait avoir sur le moral et l'effort des travailleurs.

### 3.3 Hétérogénéité de la rigidité des salaires à la baisse

Les résultats précédents révèlent une certaine résistance aux réductions des salaires nominaux. Une distinction doit cependant être faite entre la rigidité des salaires nominaux et la rigidité des salaires réels. Un des facteurs qui restreint la possibilité de faire varier les salaires réels est lié à l'indexation des salaires : en l'absence d'indexation, la rigidité nominale des salaires se traduit par des salaires réels qui s'ajustent en sens inverse des prix.

Deux types de mesures ont été utilisées pour évaluer le degré de rigidité des salaires à la baisse. La première s'appuie sur des données individuelles de salaires (Du Caju et al., 2007, 2009; et Messina et al., 2009). Elle mesure la rigidité nominale des salaires à la baisse (*downward nominal wage rigidity*, DNWR) comme la fraction de travailleurs dont le salaire nominal ne diminue pas, alors qu'elle aurait dû connaître une réduction en l'absence de rigidité. Cette contrainte entraîne le gel de nombre de salaires nominaux. La rigidité des salaires réels à la baisse (*downward real wage rigidity*, DRWR) est mesurée quant à elle par la fraction de travailleurs dont le salaire nominal ne diminue pas en dessous du taux d'inflation de référence, alors qu'elle aurait dû connaître une réduction en l'absence de rigidité.

La seconde mesure de rigidité des salaires se base sur les résultats de l'enquête menée auprès des entreprises (Babecký et al., 2009a). La rigidité nominale des salaires à la baisse est mesurée par le pourcentage d'entreprises qui ont gelé les salaires au cours des cinq années précédant l'enquête. La rigidité réelle des salaires est mesurée par le pourcentage d'entreprises qui déclarent un lien important entre changements de salaire et inflation. Il existe une corrélation positive entre les mesures basées sur l'enquête et celles basées sur des données individuelles de salaire, bien qu'elles soient difficilement comparables.

Dans l'ensemble, les résultats indiquent que le type de rigidité des salaires dominant en Europe est la rigidité réelle. En moyenne 17 p.c. des entreprises sont sujettes à la DRWR, contre 10 p.c. pour la DNWR. Les pays de la zone euro se caractérisent par plus de rigidité réelle

(1) Les mesures spécifiques prises concernant la réduction du temps de travail durant la crise économique sont commentées à la section 5.2.

(2) Deux études examinent ces questions au sein du WDN (Carneiro et al., 2009; et Carlsson et al., 2009). Au Portugal, les résultats indiquent que le salaire des nouveaux engagés est deux fois plus sensible au taux de chômage national que le salaire des travailleurs en place. Cependant, au Portugal comme en Suède, la réaction des salaires à la productivité est du même ordre de grandeur, bien que légèrement supérieure, pour les nouveaux embauchés.

(3) En Belgique, 52 p.c. des entreprises déclarent que le salaire des nouveaux engagés est fixé en fonction du salaire des travailleurs de même niveau dans l'entreprise et 34 p.c. en fonction des conventions collectives sectorielles.

(4) Sur base des résultats de l'enquête pour un nombre restreint de pays : Allemagne, Estonie, Grèce, Hongrie, Italie, Pologne, République tchèque et Slovaquie.

**TABEAU 3 HÉTÉROGÉNÉITÉ DE LA RIGIDITÉ DES SALAIRES À LA BAISSÉ**

	DRWR <sup>(1)</sup>			DNWR <sup>(2)</sup>		
	Minimum	Moyenne	Maximum	Minimum	Moyenne	Maximum
Total des pays <sup>(3)</sup> .....	1,7 (IT)	17,1	98,2 (BE)	2,4 (ES)	9,6	26,5 (CZ)
Pays membres de la zone euro <sup>(4)</sup> .....	1,7 (IT)	20,6	98,2 (BE)	2,4 (ES)	8,1	23,2 (NL)
Pays non membres de la zone euro <sup>(5)</sup> .....	4,4 (EE)	8,5	23,5 (SI)	2,9 (SI)	13,4	26,5 (CZ)
<i>p.m. Belgique</i> .....		98,2			11,8	

Source : Babecky et al. (2009a).

(1) DRWR : pourcentage d'entreprises où le lien entre changements de salaire et inflation est important.

(2) DNWR : pourcentage d'entreprises qui ont gelé les salaires au cours des cinq dernières années.

(3) AT, BE, CZ, EE, EL, ES, FR, HU, IE, IT, LT, NL, PL, PT, SI.

(4) AT, BE, EL, ES, FR, IE, IT, NL, PT, SI.

(5) CZ, EE, HU, LT, PL.

(DRWR) que de rigidité nominale (DNWR). À l'inverse, les pays non membres de la zone euro sont plus soumis à la DNWR qu'à la DRWR.

La rigidité réelle des salaires est liée aux mécanismes d'indexation, qu'il s'agisse de mécanismes formels tels qu'il en existe en Belgique, ou d'un lien informel par lequel les évolutions de l'inflation sont prises en considération dans les négociations salariales. La rigidité nominale des salaires, quant à elle, peut être mise en relation avec l'influence des négociations collectives mais aussi avec la protection de l'emploi. Une explication de cette corrélation est que les concessions salariales sont moins facilement acceptées par les travailleurs lorsque les conditions de licenciement leurs sont plus favorables, c'est-à-dire lorsque la crainte de perte d'emploi est limitée.

Par ailleurs, l'ensemble des résultats révèle que la nature des rigidités salariales varie de façon importante, y compris au sein de la zone euro. La rigidité nominale prévaut en Allemagne, en Autriche, en Grèce, en Italie, aux Pays-Bas et au Portugal, tandis que la rigidité réelle prédomine en Belgique, en Espagne, en Finlande, au Luxembourg et en Suède. D'autres pays se caractérisent par un mélange de rigidité réelle et de rigidité nominale. L'hétérogénéité des types de rigidité des salaires à la baisse entre pays de la zone euro a des implications non négligeables sur l'impact de la politique monétaire – commune à tous les pays – sur les économies nationales, comme il sera expliqué à la section suivante.

## 4. Enseignements des modèles néo-keynésiens et implications macroéconomiques

### 4.1 Présentation du modèle

Smets et Wouters (2003, 2007) ont construit et estimé un modèle néo-keynésien de référence qui combine frictions nominales et frictions réelles afin de reproduire fidèlement la dynamique de sept séries macroéconomiques de base : PIB, consommation, investissements, salaire, inflation, taux directeur et emploi. Toutefois, par rapport à l'objectif du WDN, ce modèle souffre d'une représentation trop simple du marché du travail. C'est un marché sans friction et il n'y a de chômage que volontaire. De Walque et al. (2010a) ont développé une variante de ce modèle en combinant le modèle de Smets et Wouters avec un marché du travail caractérisé par du chômage frictionnel. Dans ce modèle, firmes et travailleurs négocient le salaire nominal. Toutefois, les salaires des travailleurs en place ne sont pas renégociés à chaque période ; une telle négociation n'a lieu qu'avec une certaine probabilité. De même, les travailleurs nouvellement engagés peuvent soit être payés au salaire en vigueur dans la firme qui les engage, soit négocier leur salaire avec la firme aux conditions macroéconomiques qui prévalent. Les salaires qui ne font pas l'objet d'une négociation formelle sont partiellement indexés sur l'inflation passée. Le salaire réel agrégé est la moyenne arithmétique des salaires dans l'économie, soit, en suivant la description précédente :

$$w_t = \frac{n_{t-1}}{n_t}(1-\rho) \left[ (1-\xi_w^o) + \xi_w^o w_{t-1} \frac{\pi_{t-1}^\gamma \bar{\pi}^{1-\gamma}}{\pi_t} \right] + \frac{m_t}{n_t} \left[ (1-\xi_w^n) w_t^* + \xi_w^n w_{t-1} \frac{\pi_{t-1}^\gamma \bar{\pi}^{1-\gamma}}{\pi_t} \right] \quad (1)$$

sachant que :

- $w_t$  est le salaire réel agrégé au temps  $t$
- $n_t$  est le nombre de travailleurs et  $m_t$ , le nombre de travailleurs nouvellement engagés
- $\rho$  est le taux de séparation<sup>(1)</sup>, supposé constant dans l'exercice
- $w_t^*$  est le salaire négocié au temps  $t$
- $\xi_w^o$  est la probabilité que le salaire d'un travailleur en place ne fasse pas l'objet d'une re-négociation
- $\xi_w^n$  est la probabilité que le salaire d'un travailleur nouvellement engagé ne fasse pas l'objet d'une négociation
- $\pi_t$  est l'inflation des prix au temps  $t$  et  $\bar{\pi}$ , l'inflation des prix de long terme
- $\gamma$  est le degré d'indexation des salaires non renégociés à l'inflation passée

L'estimation des paramètres de ce modèle (de Walque et al., 2010b) pour les données agrégées trimestrielles<sup>(2)</sup> portant sur la zone euro permet de trouver des valeurs conformes aux études microéconomiques et aux enquêtes menées dans le cadre du WDN et décrites plus haut. Ainsi :

- 36,6 p.c. des salaires sont renégociés chaque trimestre, chiffre que l'on peut traduire par une révision négociée des salaires en moyenne tous les 4,4 trimestres. Cette période est comparable aux 15 mois calculés sur base de l'enquête<sup>(3)</sup>;
- une proportion identique des nouveaux travailleurs (37 p.c.) négocient leur salaire, ce qui signifie que les nouveaux travailleurs qui ont l'occasion de négocier leur salaire le font uniquement parce que la firme qui les a embauchés est engagée dans une négociation salariale avec l'ensemble de ses travailleurs. Ce résultat confirme que le salaire des nouveaux engagés est déterminé par le salaire en cours dans la firme qui recrute ;
- le degré d'indexation à l'inflation des salaires non renégociés est de 0,364, ce qui est mécaniquement équivalent à dire que pour 36,4 p.c. des firmes/travailleurs qui ne sont pas engagés dans des négociations salariales, le salaire nominal est ajusté à l'inflation observée à la période précédente. Ce pourcentage est en parfaite adéquation avec l'observation tirée de l'enquête selon laquelle 36,3 p.c. des firmes adaptent leurs salaires à l'inflation.

## 4.2 Enseignements tirés du modèle

Comme exprimé au début de la section 3 et ainsi que l'illustre très clairement Knell (2010) à l'aide d'un modèle théorique, la rigidité réelle des salaires provient de la combinaison de rigidités nominales sur le marché des biens et services et sur le marché de l'emploi. Ceci peut s'illustrer par deux exemples *a contrario*. Si les salaires sont renégociés à chaque période, ils sont parfaitement flexibles et s'adaptent à l'inflation observée de sorte que salaires réel et nominal se confondent. Si les prix s'adaptent librement à chaque période, les prix relatifs sont constants dans le modèle de sorte que la notion d'inflation disparaît et les valeurs nominales et réelles se confondent.

La courbe de Phillips néo-keynésienne traduit ce raisonnement dans le modèle :

$$\hat{\pi}_t = \beta \cdot E_t \hat{\pi}_{t+1} + \kappa \cdot \hat{x}_t \quad (2)$$

sachant que :

- $\hat{\pi}$  est la déviation de l'inflation par rapport à l'équilibre stationnaire
- $\beta$  est un taux d'escompte
- $E$  est l'opérateur des attentes
- $\kappa$  est un paramètre fonction de la probabilité de l'ajustement des prix
- $\hat{x}$  est le coût marginal, en déviation de l'équilibre stationnaire

Dans la mesure où le salaire est une composante essentielle du coût de production, il apparaît directement que la persistance de l'inflation est générée d'une part par la rigidité nominale des prix ( $\kappa$ ) et d'autre part par le profil plus ou moins lisse de la réaction du coût marginal  $\hat{x}_t$  à un choc inattendu.

Toutefois, le coût marginal, c'est-à-dire le coût de production d'une unité supplémentaire, ne dépend pas du coût agrégé du travail mais du coût de l'unité de travail à engager pour réaliser cette unité supplémentaire. C'est pourquoi le salaire des nouveaux engagés constitue un des principaux facteurs explicatifs du coût marginal.

(1) Le taux de séparation est la moyenne sur la période d'estimation du flux de personnes qui vont d'une situation d'emploi vers une situation de chômage, rapporté au nombre de travailleurs.

(2) Il s'agit toujours des sept séries macroéconomiques de base (PIB, consommation, investissements, salaire, inflation, taux directeur et emploi). L'échantillon s'étend de 1990Q1 à 2008Q4.

(3) La transformation de la probabilité de négocier le salaire en une période moyenne entre deux négociations est effectuée en utilisant la méthode décrite dans Dixon et Kara (2006) pour comparer les contrats dont la probabilité de réoptimisation est fixe (Calvo, 1983) aux contrats dont la durée est constante (Taylor, 1980).

Le graphique 5 montre pour trois variables (inflation, salaire réel et heures de travail) le pourcentage de variation par rapport à la situation d'équilibre à la suite d'une baisse inattendue du taux directeur de la Banque centrale de 1 point de pourcentage. La réaction calculée pour le modèle estimé est présentée en bleu clair, tandis qu'à titre de comparaison, une économie identique à la première au degré de flexibilité du salaire des nouveaux engagés près, est présentée en bleu foncé. Le graphique montre ces réactions après 1, 2 et 3 ans. Il apparaît très clairement que, bien que les nouveaux engagés ne représentent qu'une part réduite de la masse salariale, le fait que leur salaire soit fixé en fonction des conditions macroéconomiques (bleu foncé) ou en fonction de la rémunération en cours dans l'entreprise qui les engage (bleu clair) implique une différence capitale en termes de volatilité de l'inflation et du salaire réel agrégé. Dans le premier cas (bleu foncé) les nouveaux engagés profitent des conditions macroéconomiques favorables générées par la baisse du taux directeur pour négocier un salaire plus élevé. Cela affecte directement le coût marginal  $\hat{x}_t$ , et partant, l'inflation. Cette inflation est prise en considération par les travailleurs en place qui ont l'occasion de renégocier leur salaire. Puisque la proportion de ces travailleurs est estimée à environ un tiers, le salaire réel agrégé en est fortement affecté. Dans ce cas donc, l'inflation et le salaire réel réagissent fortement mais de façon peu persistante. C'est l'inverse qui se passe si les nouveaux engagés ne négocient pas leur salaire et reçoivent au contraire

un salaire négocié dans le passé. On notera que le paramètre  $\xi_w^n$  – probabilité que le salaire d'un travailleur nouvellement engagé ne fasse pas l'objet d'une négociation – est essentiel pour reproduire la rigidité observée des salaires réels et la persistance observée de l'inflation. Par contre, son effet sur la volatilité du secteur réel de l'économie est nettement moins important, comme en témoigne la plus faible différence de réaction des heures de travail entre les deux scénarios.

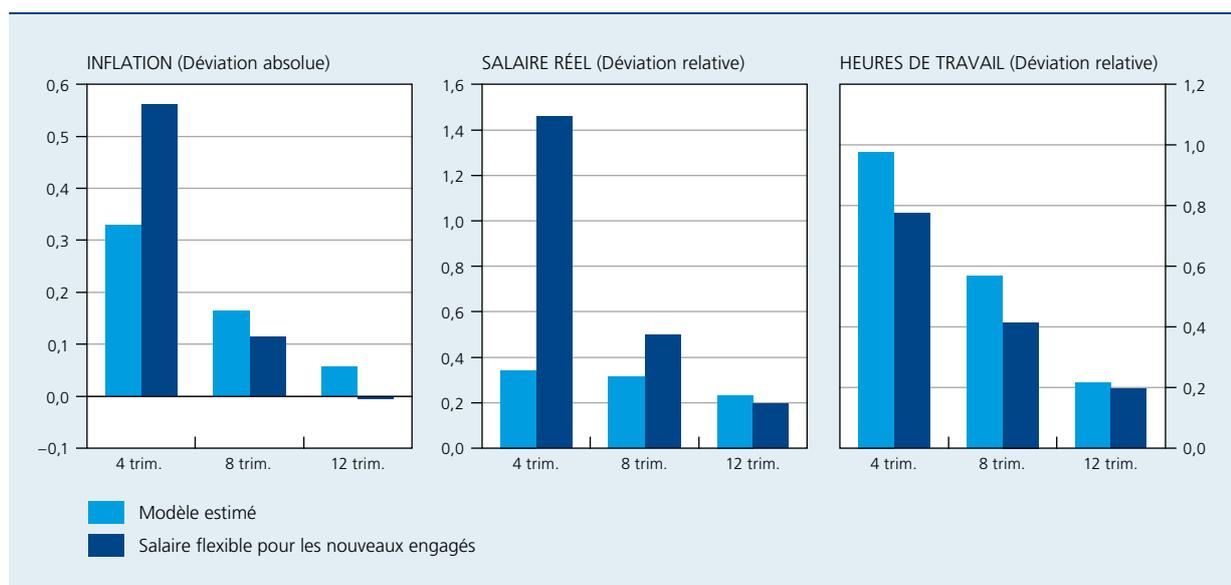
L'indexation des salaires sur l'inflation est généralement considérée comme un élément clef de la rigidité réelle de ces derniers, puisqu'elle empêche l'inflation d'affecter la rémunération réelle du travail. À nouveau, l'effet de l'indexation peut être perçu à l'aide du modèle néo-keynésien décrit plus haut. Sur le graphique 6, on représente la réaction des trois mêmes variables que précédemment à la suite d'une baisse de la productivité<sup>(1)</sup> de 1 p.c. lorsque la valeur du degré d'indexation est telle qu'estimée, soit 36,4 p.c. À titre de comparaison, une économie dans laquelle le degré d'indexation des salaires à l'inflation passée est de 100 p.c. est présentée en bleu foncé.

Pour tous les types de chocs (offre, demande, politique monétaire, etc.) l'indexation complète des salaires augmente la volatilité de l'inflation, ainsi que sa persistance, en

(1) Qui peut s'interpréter par exemple comme une hausse inattendue des coûts de biens intermédiaires nécessaires à la production (l'énergie, les matières premières, etc.).

**GRAPHIQUE 5** RÉACTION À LA SUITE D'UNE BAISSÉ INATTENDUE DE 1 POINT DE POURCENTAGE DU TAUX DIRECTEUR DE LA BANQUE CENTRALE

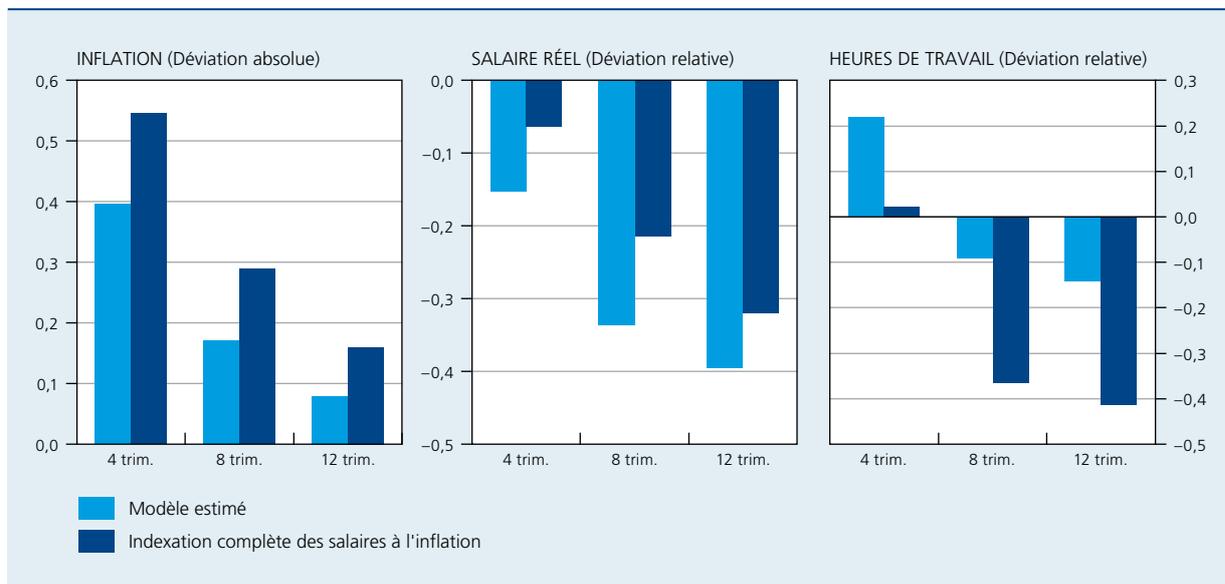
(en pourcentage de déviation par rapport à l'équilibre)



Source : BNB, sur la base de de Walque et al. (2010b).

**GRAPHIQUE 6** RÉACTION À LA SUITE D'UNE BAISSÉ INATTENDUE DE 1 P.C. DE LA PRODUCTIVITÉ

(en pourcentage de déviation par rapport à l'équilibre)



Source : BNB, sur la base de Walque et al. (2010b).

généralant ce que l'on appelle des effets de second tour : la transmission de l'inflation aux salaires via l'indexation affecte le coût marginal, qui réalimente l'inflation via la courbe de Phillips néo-keynésienne (voir l'équation (2)). Pour le type de choc considéré ici, à savoir une baisse de la productivité, choc auquel prix et salaires réagissent en sens opposés, la réaction plus vive de l'inflation causée par une plus forte indexation prévient la baisse du salaire réel et augmente donc la rigidité réelle des salaires. En empêchant les salaires réels de s'ajuster à la baisse, l'indexation reporte l'ajustement de l'économie sur sa composante réelle, à savoir l'emploi et les heures de travail.

D'autres facteurs liés aux institutions du marché du travail interviennent pour déterminer la rigidité réelle des salaires. Ainsi, lors de la négociation salariale, firmes et travailleurs tiennent compte d'éléments dont l'évolution est liée au cycle des affaires (tensions sur le marché du travail, inflation attendue, etc.) mais également du salaire de réserve, c'est-à-dire du niveau de salaire en-deçà duquel un chômeur n'accepte pas de prendre un travail, qui est globalement invariable. Dès lors, des revenus de remplacements élevés, tant en valeur que dans la durée, en augmentant le salaire de réserve des travailleurs, limitent la variation des salaires le long du cycle. De même, si le pouvoir de négociation des travailleurs est faible, ils seront moins susceptibles de tirer profit d'améliorations conjoncturelles de la situation macroéconomique, limitant

encore la pro-cyclicalité des salaires. Le degré de protection des travailleurs peut également influencer la rigidité des salaires. En renforçant le pouvoir de négociation des travailleurs en période de mauvaise conjoncture, il rend ces derniers moins disposés à accepter des concessions salariales.

### 4.3 Implications macroéconomiques

Comme l'illustre le graphique 6, la rigidité réelle des salaires accroît fortement la volatilité des heures de travail et augmente la persistance de l'inflation. Elle complique la conduite de la politique monétaire en renforçant l'arbitrage entre emploi et stabilité des prix. En généralant des attentes d'inflation persistante, la rigidité réelle des salaires rend la lutte contre l'inflation plus difficile en cas de choc sur les coûts. Cela rend d'autant plus important un ancrage ferme des attentes d'inflation. De plus, dans la mesure où l'objectif unique de la BCE est la stabilité des prix, la rigidité réelle des salaires souligne la nécessité d'adopter une interprétation à moyen terme de cet objectif afin d'éviter une volatilité excessive des taux d'intérêt et de l'activité réelle.

Le graphique 6 illustre très clairement qu'une économie caractérisée par une grande rigidité à la baisse de ses salaires réels – notamment à cause d'une indexation

importante des salaires sur l'inflation – voit ses prix réagir plus fortement à un choc de productivité négatif. Il en résulte que, dans une union monétaire, les pays dotés d'institutions qui induisent plus de rigidités des salaires réels souffriront d'une baisse persistante de compétitivité en cas de choc commun. Cette perte de compétitivité affectera alors encore plus fortement la sphère réelle de ces pays (Fahr et Smets, 2009).

De longue date, les économistes préconisent que l'inflation des prix ne soit pas strictement nulle mais légèrement positive. Cela provient de l'observation que les salaires nominaux sont rigides à la baisse. Le but de cette légère inflation est de huiler les rouages de l'économie en permettant d'ajuster les salaires réels à la baisse en cas de choc, bien que les salaires nominaux soient rigides. Cet argument perd de sa pertinence face à une rigidité à la baisse des salaires réels. À l'évidence, plus les salaires réels sont rigides à la baisse, plus faible sera le taux d'inflation optimal. Fagan et Messina (2009) ont calculé le taux optimal d'inflation pour des économies calibrées afin de représenter les caractéristiques du marché du travail de certains pays. Ainsi pour les États-Unis, le taux optimal calculé est compris entre 2 p.c. et 5 p.c. selon les données utilisées. La plus forte rigidité nominale des prix et l'importante rigidité réelle des salaires à la baisse font que le taux d'inflation optimal pour la zone euro dans son ensemble est plus faible qu'aux États-Unis, soit légèrement inférieur à 2 p.c., en conformité avec l'objectif d'inflation de la BCE. Si le marché du travail de la zone euro présentait les mêmes caractéristiques que celui de la Belgique ou de la Finlande, ce taux optimal tomberait à 0 p.c.

## 5. Réaction à un choc économique défavorable

Il ressort de ce qui précède que les salaires tant du personnel en place que de celui qui a été nouvellement engagé ne sont que dans une faible mesure ajustés à la baisse si la nécessité s'en fait sentir et que cette tendance a des conséquences importantes en termes d'emploi. Dans le cadre du WDN la réaction des entreprises à des chocs économiques défavorables a été examinée, un domaine d'analyse d'autant plus actuel pendant la crise économique et financière qui a principalement été caractérisée par un recul du chiffre d'affaires.

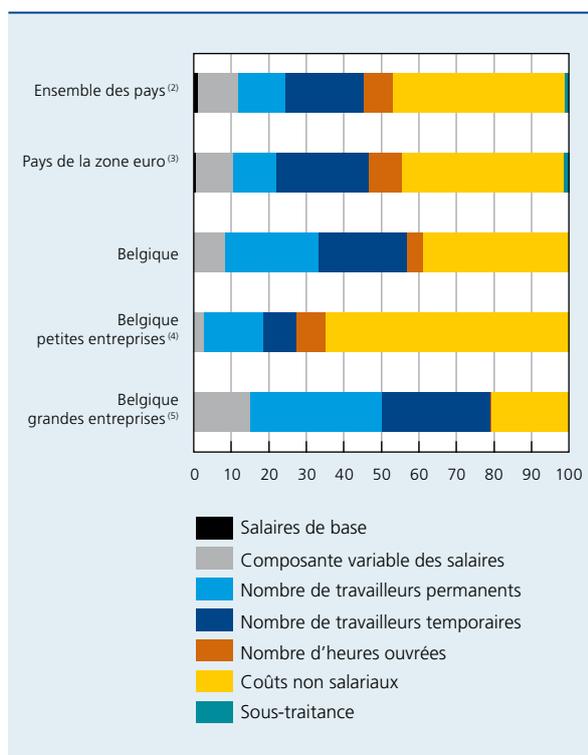
### 5.1 Réaction en temps normal

#### 5.1.1 Ajustement des salaires versus ajustement de l'emploi

L'enquête de 2007 a notamment porté sur la manière dont chaque entreprise réagissait à trois types de chocs défavorables: un ralentissement de la demande de ses produits/services, une hausse des coûts des consommations intermédiaires et une augmentation généralisée du coût de la main-d'œuvre. Dans ces trois cas de figure, les entreprises adoptent le plus souvent une stratégie visant à réduire les coûts. Cette dernière est, en moyenne pour les trois chocs, jugée importante à très importante par presque 70 p.c. des entreprises. Près de 60 p.c. adaptent les prix, tandis que la réduction des marges ou de la production apparaît comme moins importante.

Il a par ailleurs été demandé aux entreprises qui ajustent leurs coûts en réponse à un choc de préciser à quelle stratégie elles ont recours. En moyenne pour les trois

**GRAPHIQUE 7** STRATÉGIES VISANT À RÉDUIRE LES COÛTS<sup>(1)</sup>  
(en pourcentage du nombre total d'entreprises)



Source : Dhyne et Druant (2010).

(1) Résultats pondérés sur la base de l'emploi et rééchelonnés en faisant abstraction des réponses manquantes.

(2) AT, BE, CZ, EE, EL, ES, FR, HU, IE, IT, LT, NL, PL, PT, SI.

(3) AT, BE, EL, ES, FR, IE, IT, NL, PT, SI.

(4) De 5 à 19 travailleurs.

(5) À partir de 200 travailleurs.

chocs, 45 p.c. des quelque 15.000 entreprises interrogées compriment leurs coûts non salariaux. La contraction de l'effectif (permanent et temporaire) est appliquée par 33 p.c. des entreprises. Conformément au phénomène de rigidité à la baisse des salaires abordé ci-dessus, les salaires – salaire de base ou composante variable des salaires – ne sont que rarement réduits. La réduction du temps de travail est employée par 10 p.c. à peine des entreprises.

En Belgique, les entreprises diminuent, elles aussi, essentiellement leurs coûts en réaction à des chocs. Tel est le cas de 72 p.c. d'entre elles. Toutefois, elles interviennent surtout sur les coûts en réduisant le nombre de travailleurs permanents et temporaires (50 p.c. des entreprises) et, dans une moindre mesure qu'en moyenne dans l'ensemble des pays, les coûts non salariaux (39 p.c. des entreprises). Les adaptations salariales et la réduction du temps de travail sont aussi moins souvent appliquées. Des différences notoires se profilent selon l'effectif des entreprises. Ainsi, il existe une nette relation positive entre la taille des entreprises et le fait de suivre une politique d'ajustement en termes d'emploi : plus les entreprises sont grandes, plus les effectifs sont comprimés. En revanche, la relation entre la taille des entreprises et la variation des

coûts non salariaux est négative. Les grandes entreprises disposent en effet d'une marge plus importante que les petites pour réduire leurs effectifs en cas de difficultés. C'est sans doute ce qui explique pourquoi les plus petites entreprises s'engagent davantage sur la voie de la réduction du temps de travail. L'ajustement de la composante variable des salaires constitue le canal le plus fréquemment utilisé dans les entreprises qui octroient en moyenne plus de primes, à savoir les grandes.

Une analyse plus approfondie (Dhyne et Druant, 2010) montre que la différence de réaction entre la Belgique et les autres pays est significative et peut être attribuée à divers facteurs, le plus souvent constitutifs de rigidités salariales. Il s'agit plus particulièrement du fait que, dans une large mesure, les salaires sont fixés à un niveau supérieur à celui de l'entreprise (98,3 p.c. en Belgique contre 65,8 p.c. pour l'ensemble des pays), du taux de couverture élevé des conventions salariales collectives (89,1 p.c. contre 60 p.c.) et du fait que presque tous les salaires sont liés à l'inflation (98,2 p.c. contre 36,3 p.c.). D'autres facteurs permettant d'expliquer l'utilisation plus intensive du canal de l'emploi en Belgique sont la part légèrement plus élevée du travail (37,5 p.c. contre 35 p.c.), la part limitée de la composante variable des salaires dans les coûts

**TABLEAU 4** QUELS FACTEURS EXPLIQUENT L'UTILISATION INTENSIVE DU CANAL DE L'EMPLOI EN BELGIQUE<sup>(1)</sup>?  
(pourcentages du nombre total d'entreprises, sauf mention contraire)

	Total des pays <sup>(2)</sup>	Pays membres de la zone euro <sup>(3)</sup>	Belgique
<b>Facteurs entraînant une forte contraction de l'emploi</b>			
Conventions salariales collectives conclues à un niveau supérieur à celui de l'entreprise (+) . . . . .	65,8	87,6	98,3
Taux de couverture des conventions salariales collectives (+) . . .	60,0	77,3	89,1
Liaison des salaires à l'inflation (+) . . . . .	36,3	30,7	98,2
Part du travail dans les coûts totaux (+) . . . . .	35,0	35,6	37,5
Composante variable des salaires (–) . . . . .	12,6	12,1	7,7
Part des ouvriers peu qualifiés dans l'effectif (+) . . . . .	41,2	39,7	49,6
Protection du personnel permanent contre le licenciement individuel <sup>(4)</sup> (–) . . . . .	2,5	2,5	1,7
<b>Facteurs sauvegardant l'emploi</b>			
Part des petites entreprises (< 50 travailleurs) (+) . . . . .	49,1	49,5	67,0
Marge salariale (+) . . . . .	n.	n.	72,7

Source : Dhyne et Druant (2010).

(1) Résultats pondérés sur la base de l'emploi et rééchantillonnés en faisant abstraction des réponses manquantes.

(2) AT, BE, CZ, EE, EL, ES, FR, HU, IE, IT, LT, NL, PL, PT, SI.

(3) AT, BE, EL, ES, FR, IE, IT, NL, PT, SI.

(4) Moyenne des valeurs comprises entre 0 et 4, correspondant à un taux croissant de protection.

salariaux totaux (7,7 p.c. contre 12,6 p.c.), la forte proportion dans l'effectif d'ouvriers peu qualifiés (49,6 p.c. contre 41,2 p.c.), catégorie de travailleurs dont le coût de licenciement est en général moindre, et la relative souplesse de la législation sur les licenciements (1,7 sur une échelle allant de 0 à 4; contre 2,5).

D'autres facteurs jouent plutôt en faveur de l'emploi en Belgique. Ainsi, la part des petites entreprises (occupant moins de 50 travailleurs) s'élève à 67 p.c., contre 49,1 p.c. dans l'ensemble des pays. Comme indiqué ci-dessus, les petites entreprises disposent en effet d'une marge plus réduite pour comprimer leurs effectifs en cas de difficultés. En outre, il est probable que la solidité des liens professionnels noués avec les travailleurs dissuade les petits entrepreneurs de procéder à des licenciements. Ils cherchent d'autres solutions, en l'occurrence la réduction des coûts non salariaux, dans l'attente d'une période plus favorable<sup>(1)</sup>. Par ailleurs, le processus de formation des salaires en Belgique comprend des mécanismes rendant les salaires moins rigides, ce qui protège l'emploi. Ainsi, le montant que les entreprises versent en sus des barèmes sectoriels (72,7 p.c. d'entre elles) constitue une marge salariale leur permettant, le cas échéant, d'ajuster le salaire effectif aux conditions économiques.

Les résultats de l'enquête belge sont confirmés par une étude évaluant le phénomène en termes quantitatifs sur la base de données individuelles de rémunération et de données d'entreprise pour la période 1997-2001.

L'évolution de la croissance de la masse salariale de chaque entreprise a été décomposée en quatre composantes: (1) la croissance du salaire des travailleurs déjà en place, (2) l'écart salarial entre nouveaux engagés et

travailleurs qui quittent l'entreprise, (3) la croissance du nombre total de jours prestés par les travailleurs en place, et (4) l'écart entre jours ouvrés par les nouveaux engagés et les travailleurs sortants. Les deux dernières composantes représentent conjointement la croissance de l'emploi, mesurée en termes de jours ouvrés.

L'analyse montre que, en moyenne, tant les augmentations de salaire (3,7 pp.-1,4 pp.=2,3 pp.) que les fluctuations d'emploi (0,7 pp.+2,4 pp.=3,1 pp.) expliquent les variations de la masse salariale (+5,4 p.c.)<sup>(2)</sup>. Pour les entreprises qui ont connu un accroissement de la masse salariale, celui-ci résulte dans une plus grande proportion des augmentations d'emploi que des variations de salaire. En cas de réduction de la masse salariale, l'emploi supporte la majorité de l'ajustement. Il ressort en effet des éléments de cette décomposition, que les contractions de la masse salariale résultent de réductions d'emploi malgré es augmentations de salaires nominaux des travailleurs en place; la contribution des salaires des nouveaux engagés restant négative. Il faut relever qu'aussi bien lors de réductions que lors d'expansions de la masse salariale les salaires nominaux des travailleurs en place ont crû d'au moins 3 p.c., en moyenne. Ceci reflète entre autres, les augmentations liées à l'indexation, ainsi que les augmentations réelles conventionnelles.

(1) Les résultats présentés ne sont valables que si le choc n'est pas important au point d'entraîner la faillite d'entreprises. Dans la mesure où il s'agit d'une enquête non récurrente, l'effet des faillites ne peut pas être neutralisé. Proportionnellement, celles-ci frappent davantage les petites entreprises, en général plus sensibles à la conjoncture.

(2) En moyenne, le salaire des nouveaux engagés est d'environ 15 p.c. inférieur à celui des travailleurs en place. Cette différence tient notamment au fait que le pécule de vacances n'est généralement pas payé par l'entreprise l'année où le travailleur est embauché.

**TABLEAU 5** CROISSANCE DE LA MASSE SALARIALE DES ENTREPRISES EN BELGIQUE: FACTEURS EXPLICATIFS  
(entreprises belges de plus de 50 travailleurs, 1997-2001)

	Croissance de la masse salariale (en pourcentage)	Contributions à la croissance de la masse salariale (points de pourcentage)			
		croissance du salaire des travailleurs déjà en place	écart salarial entre nouveaux engagés et travailleurs qui quittent l'entreprise	variation du nombre total de jours prestés par les travailleurs en place	écart de jours prestés entre les nouveaux engagés et les travailleurs sortants
Moyenne .....	5,4	3,7	-1,4	0,7	2,4
Entreprises dont la masse salariale croît .....	7,9	3,8	-1,4	1,5	4,0
Entreprises dont la masse salariale décroît .....	-3,8	3,1	-1,5	-2,1	-3,2

Source: Fuss (2009).

### 5.1.2 Personnel permanent versus personnel temporaire

L'utilisation plus intensive du canal de l'emploi en Belgique en réponse à des chocs économiques défavorables concerne aussi bien le personnel permanent que le personnel temporaire. Pour les premiers, la Belgique occupe la deuxième place dans le classement des 14 pays examinés. S'agissant de la réduction du personnel temporaire, la Belgique se classe quatrième. Ceci signifie que, contrairement à bon nombre d'autres pays, tels que l'Espagne, la France et les Pays-Bas, on n'observe pas un net recul du nombre de contrats de travail temporaires assorti d'une contraction limitée de l'emploi permanent en cas de choc économique.

Une analyse plus approfondie (Dhyne et Druant, 2010) montre qu'une part élevée de travailleurs temporaires dans l'effectif total accroît le risque d'une réduction de l'emploi temporaire, tout en sauvegardant les emplois permanents. Le personnel temporaire remplit dès lors le rôle d'amortisseur en période défavorable. Néanmoins, la part des travailleurs temporaires en Belgique (8,7 p.c.) est inférieure à la moyenne (13,3 p.c.). De plus, la législation relative à l'emploi temporaire est plus stricte en Belgique (2,6 sur une échelle allant de 0 à 4; contre 2,2). Le rôle clé de l'emploi temporaire comme amortisseur contre les chocs peut s'expliquer en partie par les faibles coûts liés à l'engagement et au licenciement de travailleurs temporaires, à savoir 0,8 p.c. des coûts moyens afférents aux travailleurs permanents (Dhyne et Mahy, 2009). En outre, le travail temporaire est très répandu, surtout dans les grandes entreprises. La part des travailleurs temporaires dans l'emploi total est certes faible, mais près de 20 p.c. des entreprises occupent des travailleurs temporaires en Belgique.

Il convient de souligner qu'en Belgique, une réglementation stricte de l'emploi temporaire et une protection élevée contre les licenciements collectifs (4,1 contre 3,2) vont de pair avec une législation relativement souple sur les licenciements individuels (1,7 contre 2,5). En conséquence, plus de la moitié des licenciements touchent des travailleurs permanents, contre un tiers en moyenne dans l'ensemble des pays examinés.

### 5.1.3 Ajustement des salaires réels à la productivité en Belgique

Une autre mesure de la rigidité des salaires se base sur l'élasticité des salaires réels à la productivité. En l'absence de friction sur les différents marchés, tant le marché du travail que celui des produits, celle-ci devrait être égale à l'unité, au sens où les variations de la productivité devraient se refléter proportionnellement dans les

variations des salaires réels. Deux études (Fuss et Wint, 2009, pour la Belgique et Kilponen et Turunen, 2009, pour la Finlande) comparent la réaction des salaires aux circonstances spécifiques à l'entreprise à celles qui touchent l'ensemble du secteur. Il en ressort que l'élasticité des salaires réels à la productivité de l'entreprise est extrêmement faible en Belgique (0,02). À noter qu'on observe un niveau également bas dans les autres pays européens (France, Italie, Portugal, Finlande, Suède et Hongrie<sup>(1)</sup>) pour lesquels des études comparables existent.

Par contre, l'élasticité des salaires réels à la productivité sectorielle est nettement plus importante (0,41) en Belgique, comme en Suède. L'étude réalisée pour la Belgique suggère que ceci résulte (en partie) du rôle joué par les négociations collectives au niveau des secteurs. En effet, d'une part, la mesure de la réaction des salaires réels aux augmentations salariales conventionnelles, endéans l'année, est positive (0,26). À long-terme les augmentations salariales conventionnelles sont presque intégralement répercutées dans les salaires réels moyens des entreprises<sup>(2)</sup>. D'autre part, l'indice des augmentations conventionnelles est corrélé avec les développements de productivité au niveau sectoriel, avec une élasticité de long-terme de 0,47.

Différents éléments peuvent être mis en avant afin d'expliquer ce résultat. Premièrement, il peut être interprété comme un révélateur de rigidité des salaires. Dans ce cadre, on peut remarquer que l'étude belge indique une élasticité de l'emploi à la productivité de l'entreprise positive, conformément aux théories qui prédisent une plus grande volatilité de l'emploi en cas de rigidité réelle des salaires. Deuxièmement, les tensions sur le marché du travail peuvent être un facteur non négligeable. Comme souligné par les résultats de l'enquête, une des motivations qu'évoquent les entreprises pour ne pas baisser les salaires est la crainte que leurs travailleurs partent dans d'autres entreprises. Ceci est typiquement le cas lorsque la baisse des salaires concerne une entreprise isolément. Cet élément ne joue pas, ou nettement moins, lorsque l'ensemble des entreprises du secteur décident conjointement d'un ajustement des salaires. Les négociations collectives offrent un cadre de concertation et de coordination des décisions en matière de salaire.

(1) Voir respectivement les articles de Biscourp et al. (2005), Guiso et al. (2005), Cardoso et Portela (2005), Kilponen et Turunen (2009), Carlsson et al. (2009), Katay (2008). Seule la Hongrie présente une élasticité plus importante (entre 0,05 et 0,11), ce qui résulte d'un marché du travail plus flexible, de négociations salariales nettement plus décentralisées et d'un taux de couverture des négociations collectives très faible.

(2) L'étude de López-Novella et Sissoko (2009), basée sur l'ensemble des salaires individuels du secteur privé en Belgique, indique également que l'élasticité des salaires aux augmentations conventionnelles est très proche de l'unité.

## 5.2 Réaction durant la crise économique et financière

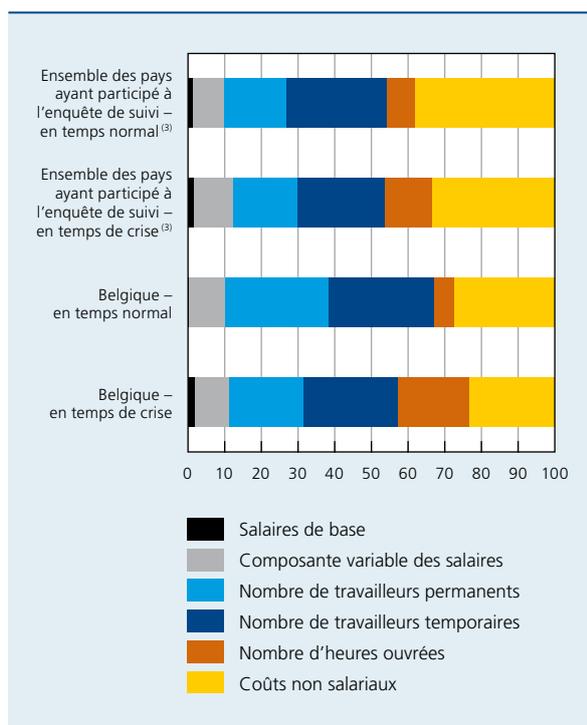
L'enquête de suivi organisée en pleine crise économique a permis d'examiner si la réaction des entreprises au recul de leur chiffre d'affaires était fondamentalement différente de celle observée en temps normal. En effet, l'enquête initiale n'avait porté que sur la réaction théorique à un choc hypothétique. S'agissant des stratégies relatives à la réduction des coûts, il convient de remarquer que les entreprises ayant participé à l'enquête de suivi ne se sont plus limitées à une seule possibilité. Elles ont utilisé plusieurs stratégies simultanément, et chacune dans une mesure plus large qu'elles ne l'avaient prévu lorsqu'elles avaient répondu à l'enquête initiale. Les entreprises ont donc adopté une réaction différente de celle qu'elles avaient anticipée dans le cas d'une situation purement hypothétique. Afin de permettre une comparaison des résultats en temps normal et en temps de crise, ces derniers ont été ramenés à la même échelle, de sorte que l'ensemble des stratégies est égal à 100 p.c. Les résultats doivent être interprétés avec la prudence nécessaire : il est recommandé de prendre en compte les tendances observées avant et après la crise, plutôt que les pourcentages.

Comme déjà indiqué dans la section 3.1, ces résultats confirment que les entreprises ayant participé aux deux enquêtes n'ajustent quasiment pas les salaires de base, que ce soit dans des circonstances normales ou en temps de crise. Les composantes variables des salaires n'ont contribué que dans une très faible mesure au processus d'ajustement.

Le choix de réduire le nombre d'heures ouvrées est très symptomatique : durant la crise, la part de cette réaction dans la totalité des stratégies adoptées par l'ensemble des pays est passée de 8 à 13 p.c. En Belgique, elle a été multipliée par 4, progressant de 5 à 20 p.c. Le nombre d'heures ouvrées a pu être réduit grâce notamment à la limitation ou la suppression des heures supplémentaires et à un recours accru au régime du crédit-temps. En Belgique toutefois, cette diminution a été principalement réalisée par le biais du régime du chômage temporaire. Grâce à ce système, la majeure partie des coûts salariaux liés aux travailleurs excédentaires n'est plus à charge de l'entreprise, alors que les travailleurs concernés restent liés contractuellement à leur employeur et que celui-ci peut disposer de son personnel dès que l'activité reprend. En réaction à la crise, le système existant de chômage temporaire a été étendu. Dans d'autres pays des systèmes similaires ont été mis sur pied ou étendus, avec, en conséquence, une réduction du temps de travail.

**GRAPHIQUE 8** STRATÉGIES VISANT À RÉDUIRE LES COÛTS EN TEMPS NORMAL ET EN TEMPS DE CRISE<sup>(1)</sup>

(en pourcentage du nombre total d'entreprises)<sup>(2)</sup>



Sources : WDN, BNB.

(1) Résultats pondérés sur la base de l'emploi et rééchelonnés en faisant abstraction des réponses manquantes.

(2) Il s'agit pour les deux enquêtes du même échantillon d'entreprises.

(3) AT, BE, CZ, EE, ES, FR, IT, LU, NL, PL.

Durant la crise, l'emploi s'est aussi sensiblement contracté, au niveau des travailleurs permanents et plus encore au niveau du personnel temporaire. Ce dernier remplit ainsi un rôle d'amortisseur absorbant les fluctuations conjoncturelles. Néanmoins, un nombre d'entreprises plus limité que dans l'enquête initiale a répondu avoir utilisé le canal de l'emploi : 41 contre 44 p.c. pour l'ensemble des pays et 46 contre 57 p.c. pour la Belgique. On notera également que l'écart entre la Belgique et la moyenne des pays étudiés s'est nettement réduit, revenant de 13 à 5 points de pourcentage. Ces résultats laissent supposer que la réaction à la crise n'était pas encore terminée au moment de l'enquête. Une fois que la diminution des heures ouvrées aura atteint sa limite, le personnel sera sans doute encore réduit car le chômage temporaire ne peut en principe absorber que de courtes périodes de recul de la demande.

En réaction à la crise, les entreprises ont également réalisé des économies importantes sur les coûts non salariaux. Cette observation s'applique principalement aux petites entreprises qui disposent d'une marge plus limitée de

contraction de leur personnel. L'enquête belge a examiné les postes de dépenses que les entreprises réduisent le plus sensiblement: parc automobile, entretien, frais de voyage et de représentation, publicité et sponsoring.

## Conclusion

Entre 2006 et 2009, plus de 70 économistes issus de 25 BCN et de la BCE ainsi que des consultants externes ont analysé la dynamique des salaires en Europe dans le cadre du *Wage Dynamics Network*. Les résultats font apparaître plusieurs constatations pertinentes, notamment pour la Belgique. Il est symptomatique de constater à cet égard que les études macroéconomiques et microéconomiques, ainsi que les enquêtes, présentent des résultats très cohérents, ce qui accroît leur crédibilité.

La structure des salaires et les institutions présidant à leur formation sont relativement stables mais diffèrent d'un pays à l'autre. Il est cependant possible de regrouper les pays partageant un ensemble de caractéristiques institutionnelles. Les institutions belges sont globalement comparables à celles de la plupart des pays de la zone euro, à ceci près que l'indexation des salaires sur l'inflation des prix est bien plus importante. Au niveau intersectoriel, on observe des différences salariales significatives et persistantes qui ne peuvent être que partiellement expliquées par des effets de composition (le fait que les salaires dépendent des caractéristiques des travailleurs, de leur type d'occupation et de leur employeur), et qui suggèrent que, surtout dans les secteurs moins concurrentiels, les entreprises partagent partiellement avec leurs travailleurs la rente que leur procure leur position dominante en octroyant des salaires plus élevés.

La rigidité des salaires a été examinée sous plusieurs angles. Premièrement, il apparaît que les salaires sont révisés moins fréquemment que les prix, et souvent à intervalles fixes plutôt qu'en réponse à des modifications de l'environnement économique. Deuxièmement, les entreprises montrent une forte réticence à baisser les salaires, ce qui peut mener à un gel des salaires. Ce phénomène est particulièrement présent lors de la dernière crise économique. Troisièmement, lorsque les entreprises sont affectées par des chocs négatifs, les salaires ne jouent qu'un rôle marginal dans l'ajustement des coûts. Cette observation s'est vérifiée lors de la dernière crise. Enfin, les ajustements à la baisse affectent rarement le salaire de base, même pour les nouveaux engagés. Ils touchent plutôt la composante variable.

En matière de rigidité des salaires, il est important d'opérer une distinction entre rigidité nominale et rigidité réelle. La première permet une certaine adaptabilité des salaires réels par le biais de l'inflation des prix. Cette marge de manœuvre relative disparaît lorsque la rigidité est réelle. L'émergence d'une rigidité réelle des salaires est favorisée entre autres par le degré de protection des travailleurs, le niveau des revenus de remplacement, la centralisation des négociations salariales, l'indexation des salaires à l'inflation des prix et le manque de concurrence sur le marché des biens. Plus la rigidité à la baisse des salaires réels est importante, plus les entreprises confrontées à des chocs négatifs réagissent en adaptant leur effectif. Pour ce faire, elles réduisent le nombre de salariés réguliers mais recourent également comme marge d'ajustement au personnel temporaire et à la réduction du temps de travail. Cette dernière a été particulièrement utilisée lors de la dernière crise, avec le soutien des autorités publiques. La zone euro est caractérisée par une rigidité à la baisse des salaires réels plutôt que des salaires nominaux. C'est encore plus vrai en Belgique en raison notamment du système d'indexation automatique des salaires.

Les résultats des recherches menées dans le cadre du WDN permettent de formuler un certain nombre d'implications en termes de politique monétaire. Tout d'abord, la rigidité des salaires réels rend l'exercice de la politique monétaire plus complexe dans la mesure où elle entraîne de plus grandes fluctuations de l'output et de l'emploi, et rend l'inflation plus persistante. Ensuite, le taux d'inflation optimal est d'autant plus bas que les salaires réels sont rigides à la baisse. Ceci implique un objectif d'inflation peu élevé pour la zone euro en général, en accord avec l'objectif d'inflation de la BCE légèrement en-deçà de 2 p.c. mais qui reste trop important pour la Belgique. Enfin, la recherche montre également que dans une union monétaire, les pays caractérisés par une plus forte rigidité des salaires réels subissent une perte de compétitivité en cas de chocs négatifs sur la productivité. De façon générale, les institutions salariales jouent un rôle important dans la façon dont les entreprises et les économies réagissent aux chocs. Les différences institutionnelles entre pays de la zone euro constituent dès lors un défi pour la politique monétaire, une difficulté qui ira croissant à chaque élargissement de la zone. Tout ceci met en évidence le besoin de réformes des marchés du travail dans une perspective d'harmonisation et de plus grande flexibilité. Ce travail devra toutefois être mené dans une perspective globale en opérant de délicats arbitrages entre allocation optimale des ressources et protection sociale.

## Annexe

### COMPOSITION DE L'ÉCHANTILLON DE L'ENQUÊTE WDN UTILISÉ DANS LE CADRE DE L'ANALYSE INTERNATIONALE

	Nombre d'entreprises dans l'enquête initiale (2007-2008)	Pourcentages	Nombre d'entreprises dans l'enquête menée durant la crise <sup>(1)</sup> (2009)	Pourcentages
<b>Zone euro</b>				
Autriche .....	548	3,57	336	6,15
Belgique .....	1.420	9,22	992	18,16
Espagne .....	1.769	11,49	962	17,61
France .....	2.011	13,06	818	14,97
Grèce .....	401	2,60	–	–
Irlande .....	848	5,51	–	–
Italie .....	952	6,18	676	12,37
Luxembourg .....	456	2,96	299	5,47
Pays-Bas .....	1.068	6,94	670	12,26
Portugal .....	1.320	8,57	–	–
Slovénie .....	650	4,22	–	–
<b>Hors zone euro</b>				
République tchèque .....	399	2,59	241	4,41
Estonie .....	366	2,38	163	2,98
Hongrie .....	1.959	12,72	–	–
Lituanie .....	333	2,16	–	–
Pologne .....	896	5,82	307	5,62
<b>Total .....</b>	<b>15.397</b>	<b>100,00</b>	<b>5.464</b>	<b>100,00</b>

Sources: WDN, BNB.

(1) Les entreprises ayant participé à l'enquête de suivi durant la crise représentent une partie de l'échantillon ayant participé à l'enquête initiale.

## Bibliographie

### Contributions de la Banque au *Wage Dynamics Network*

#### MACRO

Christoffel K., J. Costain, G. de Walque, K. Kuester, T. Linzert, S. Millard et O. Pierrard (2009), *Inflation dynamics with labour market matching: Assessing alternative specifications*, BNB, Working Paper 164.

De Walque G., O. Pierrard, H. Sneessens et R. Wouters (2010a), « Sequential bargaining in a New-Keynesian model with frictional unemployment and staggered wage negotiation », *Annales d'Économie et de Statistiques*, à paraître.

De Walque G., J. Jimeno, M. Krause, H. Le Bihan, S. Millard et F. Smets (2010b), « Some macroeconomic and monetary policy implications of new microeconomic evidence on wage dynamics », *Journal of the European Economic Association*, 8(2-3), 506-513.

Du Caju Ph., E. Gautier, D. Momferatou et M. Ward-Warmedinger (2008), *Institutional features of wage bargaining in 22 EU countries, the US and Japan*, BNB, Working Paper 154.

#### MICRO

Du Caju Ph., C. Fuss et L. Wintr (2007), *Downward wage rigidity for different workers and firms: An evaluation for Belgium using the IWFP procedure*, BNB, Working Paper 124.

Du Caju Ph., C. Fuss et L. Wintr (2009), *Understanding sectoral differences in downward real wage rigidity: Workforce composition, institutions, technology and competition*, BNB, Working Paper 156.

Du Caju Ph., F. Rycx et I. Tojerow (2010a), *Wage structure effects of international trade: Evidence from a small open economy*, mimeo WDN.

Du Caju Ph., G. Katay, A. Lamo, D. Nicolitsas et S. Poelhekke (2010b), « Inter-industry wage differentials in EU countries: What do cross-country time varying data add to the picture? », *Journal of the European Economic Association*, 8(2-3), 478-486.

Du Caju Ph., F. Rycx et I. Tojerow (2011), « Inter-industry wage differentials: How much does rent-sharing matter? », *The Manchester School*, à paraître.

Fuss C. (2009), « What is the most flexible component of wage bill adjustment? Evidence from Belgium », *Labour Economics*, 16(3), 320-329.

Fuss C. et L. Wintr (2009), *Rigid labour compensation and flexible employment? Firm-level evidence based on productivity for Belgium*, BNB, Working Paper 159.

Messina J., Ph. Du Caju, C. Filipa Duarte, M. Izquierdo et N. Lynggård Hansen (2010), « The incidence of nominal and real wage rigidity: An individual based sectoral approach », *Journal of the European Economic Association*, 8(2-3), 487-496.

## SURVEY

Babecký J., Ph. Du Caju, D. Kosma, M. Lawless, J. Messina et T. Rõõm (2009a), *Downward nominal and real wage rigidity: Survey evidence from European firms*, BNB, Working Paper 182.

Babecký J., Ph. Du Caju, D. Kosma, M. Lawless, J. Messina et T. Rõõm (2009b), *Margins of labour cost adjustment: Survey evidence from European firms*, BNB, Working Paper 183.

Babecký J., Ph. Du Caju, D. Kosma, M. Lawless, J. Messina et T. Rõõm (2009c), *Why firms avoid cutting wages: Survey evidence from European firms*, mimeo WDN.

Druant M., S. Fabiani, G. Kezdi, A. Lamo, F. Martins et R. Sabbatini (2009), *How are firms' wages and prices linked: Survey evidence in Europe*, BNB, Working Paper 174.

Druant M., Ph. Du Caju et Ph. Delhez (2008), « Résultats de l'enquête réalisée par la Banque sur la formation des salaires dans les entreprises en Belgique », BNB, *Revue économique*, septembre, 51-77.

Dhyne E. et M. Druant (2010), *Wages, labor or prices: How do firms react to shocks?*, mimeo WDN.

## Autres références

Altissimo F., M. Ehrmann et F. Smets (2006), *Inflation and price-setting behaviour in the euro area*, ECB, Occasional paper 46.

BCE (2009), « Nouveaux éléments d'enquête sur la fixation des salaires en Europe », *Bulletin mensuel*, février, 69-84.

Bewley T.F. (1999), *Why wages do not fall during a recession?*, Harvard University Press.

Biscourp P., O. Dessy, et N. Fourcade (2005), « Les salaires sont-ils rigides? Le cas de la France à la fin des années 90 », *Économie et Statistique*, 386, 59-79.

Cardoso A.R. et M. Portela (2009), « Micro foundations for wage flexibility: Wage Insurance at the firm level », *Scandinavian Journal of Economics*, 111 (1), 29-50.

Carlsson M., J. Messina et O. Nordström Skans (2009), *Wage responses to shocks in Sweden*, mimeo WDN.

Calvo G. (1983), « Staggered prices in a utility-maximizing framework », *Journal of Monetary Economics*, 12, 383-398.

Carneiro A., P. Guimarães et P. Portugal (2009), *Real wages and the business cycle: Accounting for worker and firm heterogeneity*, IZA Discussion Paper.

Dhyne E. et B. Mahy (2009), *The use of fixed-term contracts and the labour adjustment in Belgium*, BNB, Working Paper 169.

Dixon H. et E. Kara (2006), « How to compare Taylor and Calvo contracts: A Comment on Michael Kiley », *Journal of Money, Credit and Banking*, 38(4), 1119-1126.

Fagan G. et J. Messina (2009), *Downward wage rigidity and optimal steady-state inflation*, ECB, Working Paper 1048.

Fahr S. et F. Smets (2009), *Downward wage rigidities and optimal monetary policy in a monetary union*, mimeo WDN.

Galuscak K., M. Keeney, D. Nicolitsas, F. Smets, P. Strzelecki et M. Vodopivec (2010), *The Determination of wages of newly hired employees: Survey evidence on internal versus external factors*, ECB, Working Paper 1153.

Guiso L., L. Pistaferri et F. Schivardi (2005), « Insurance within the firm », *Journal of Political Economic Perspective*, 113(5), 1054-1087.

Katay G. (2009), *Do firms provide wage insurance against shocks? The case of Hungary*, ECB, Working Paper 964.

Kilponen J. et J. Turunen (2009), *How do individual wages react to plant productivity shocks: Evidence from Finnish manufacturing*, mimeo WDN.

Knell M. (2010), *Nominal and real wage rigidities. In theory and in Europe*, ECB, Working Paper 1180.

López-Novella M. et S. Sissoko, (2009), *Salaires et négociation collective en Belgique: une analyse microéconomique en panel*, Bureau fédéral du Plan, Working Paper 12-09.

Smets F. et R. Wouters (2003), « An estimated dynamic stochastic general equilibrium model of the euro area », *Journal of the European Economic Association*, 1(5), 1123-1175.

Smets F. et R. Wouters (2007), « Shocks and frictions in US business cycles: A Bayesian DSGE approach », *American Economic Review*, 97(3), 586-606.

Taylor J. (1980), « Aggregate dynamics and staggered contracts », *Journal of Political Economy*, 88 (1), 1–24.

# Analyse de la population des sociétés non financières présentant une rentabilité économique négative

X. Deville  
F. Verduyn

## Introduction

Chaque année, la Banque nationale présente dans sa Revue économique de décembre les évolutions qui ressortent des comptes annuels des sociétés non financières. L'article consacré aux résultats et à la structure financière des entreprises en 2008<sup>(1)</sup> analyse l'évolution de la rentabilité des entreprises. La rentabilité est la capacité des entreprises à générer des bénéfices. Elle peut être évaluée au moyen de la rentabilité nette des capitaux propres mais, afin de placer l'analyse dans une perspective plus vaste, l'étude présente également une distribution statistique détaillée du ratio de rentabilité nette de l'actif total avant impôts et charges des dettes (ci-après dénommée rentabilité économique ou tout simplement rentabilité). Afin de pouvoir appréhender toutes les couches de la population, l'angle d'analyse de l'article a été élargi à l'ensemble de la distribution statistique : les données médianes sont complétées par les premier et deuxième quartiles ainsi que par les dixième et nonantième percentiles. Le concept de rentabilité économique est préférable pour l'étude des extrémités de la distribution car il est disponible pour toutes les entreprises, contrairement à la rentabilité des capitaux propres, qui ne peut être calculée que si le montant des capitaux propres est positif. Les valeurs des dixièmes percentiles et des premiers quartiles de la distribution de la rentabilité économique montrent que, chaque année, de nombreuses entreprises accusent des pertes, une constatation qu'il convient d'approfondir.

Le présent article dresse le portrait et une analyse des entreprises concernées. Il commence par définir la notion de rentabilité nette de l'actif total avant impôts et charges des dettes et par expliquer les relations qui peuvent être déduites de ce ratio. Pour être exhaustif, il reprend les chiffres de l'article susmentionné. Il présente ensuite une analyse fondée sur les chiffres tirés des comptes annuels des entreprises qui ont affiché une rentabilité économique négative. Cela permet notamment de vérifier si le groupe d'entreprises dont la rentabilité économique a été négative au cours de la période 1999-2008 a changé. Si tel est le cas, on calcule le nombre d'années moyen durant lesquelles l'entreprise accuse des pertes. On voit si on peut trouver une relation entre une rentabilité économique négative et la branche d'activité au sein de laquelle l'entreprise est active, la taille et l'âge de l'entreprise et la région où elle a établi son siège social. L'objectif est de vérifier si les sociétés non financières dont la rentabilité économique est négative présentent des caractéristiques spécifiques qui les distinguent des sociétés non financières dans leur ensemble. Il examine ensuite en détail, une par une, les rubriques des comptes annuels dont se compose le ratio afin de se faire une idée de la manière dont les pertes se sont constituées. Enfin, dans la mesure où la législation comptable ne permet pas d'accumuler des pertes année après année, il vérifie quelles entreprises sont, conformément aux articles 332, 431 et 633 du Code des sociétés, obligées de respecter la procédure dite « de la sonnette d'alarme ».

(1) Vivet D., « Évolution des résultats et de la structure financière des entreprises en 2008 », BNB, *Revue économique*, décembre 2009, 61-83.

# 1. Rentabilité nette de l'actif total avant impôts et charges des dettes

## 1.1 Définition du ratio

Un ratio de rentabilité donne une indication du résultat découlant des activités d'une entreprise en comparant les produits et les charges. Ainsi, les résultats réalisés par une entreprise sont rapportés, sur une base relative, au total des actifs ou aux capitaux propres.

La rentabilité nette de l'actif total avant impôts et charges des dettes (voir annexe 1) établit un lien entre les résultats d'exploitation et l'actif total. Le ratio mesure le résultat d'exploitation obtenu (après déduction des charges hors caisse, mais avant impôts) par tranche de 100 euros d'investissement en actifs. Ce ratio diffère de la rentabilité des capitaux propres qui est fortement influencée par la structure financière.

## 1.2 Évolution de la rentabilité nette de l'actif total avant impôts et charges des dettes

Le tableau 1 présente l'évolution de la rentabilité économique des sociétés non financières en Belgique entre 1999 et 2008. Il en ressort que, tant pour les grandes entreprises que pour les PME<sup>(1)</sup>, le dixième percentile est

toujours fortement négatif, avec à chaque fois un creux pendant les années de basse conjoncture (2001-2002 et 2008). S'agissant des PME, il apparaît que même le premier quartile demeure négatif durant la plupart des années. Ceci signifie concrètement qu'en 2008, 10 p.c. des grandes entreprises ont enregistré un résultat net d'exploitation négatif d'au moins 6,8 euros par tranche de 100 euros d'investissement en actifs, et 25 p.c. des PME n'ont pas généré de revenus par tranche de 100 euros d'investissement en actifs.

## 2. Analyse

### 2.1 Le nombre d'années moyen

Les chiffres susmentionnés posent directement la question de la composition de la population des entreprises présentant une rentabilité économique négative. Sont-ce toujours les mêmes entreprises qui enregistrent, année après année, une rentabilité négative ou cette population varie-t-elle chaque année? Pendant combien de temps la plupart des entreprises sont-elles confrontées à des pertes?

(1) Sont considérées comme grandes entreprises les entreprises qui remplissent leurs comptes annuels selon le schéma complet et comme PME celles qui utilisent le schéma abrégé.

**TABLEAU 1** DISTRIBUTION DE LA RENTABILITÉ NETTE DE L'ACTIF TOTAL AVANT IMPÔTS ET CHARGES DES DETTES (pourcentages)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 e
<b>Grandes entreprises</b>										
P90 .....	20,0	19,7	19,7	19,1	21,0	22,6	23,2	23,9	24,3	23,2
Q3 .....	9,9	10,0	9,8	9,3	10,3	11,5	11,9	12,6	13,0	12,2
Q2 .....	4,0	4,3	4,1	3,7	3,9	4,5	4,7	5,1	5,5	4,9
Q1 .....	0,7	0,8	0,5	0,2	0,4	0,8	1,0	1,3	1,5	1,2
P10 .....	-6,1	-6,4	-7,9	-9,2	-8,1	-6,6	-5,6	-4,6	-4,4	-6,8
<b>PME</b>										
P90 .....	24,0	24,6	24,1	23,9	24,8	25,5	25,8	26,4	27,8	27,0
Q3 .....	12,2	12,6	12,2	12,0	12,4	12,9	12,9	13,3	14,1	13,3
Q2 .....	5,2	5,3	5,1	4,9	5,0	5,1	5,1	5,3	5,7	5,3
Q1 .....	0,0	0,1	-0,1	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4	-0,2	0,0	-0,3
P10 .....	-10,3	-10,1	-11,2	-12,5	-13,0	-12,9	-13,0	-12,5	-11,6	-13,8

Source: BNB.

**TABLEAU 2** NOMBRE D'ENTREPRISES AYANT PRÉSENTÉ CHAQUE ANNÉE UNE RENTABILITÉ ÉCONOMIQUE NÉGATIVE AU COURS DE LA PÉRIODE 1999-2008

	Nombre d'entreprises
<b>Industrie manufacturière</b> .....	<b>48</b>
dont:	
Industries agricole et alimentaire .....	11
Textiles, vêtements et chaussures .....	6
Bois, papier et imprimerie .....	13
Industries chimique et pharmaceutique ....	3
Métallurgie et travail des métaux .....	6
Fabrications métalliques .....	9
<b>Branches non manufacturières</b> .....	<b>859</b>
dont:	
Commerce .....	205
Transport et entreposage .....	19
Hébergement et restauration .....	29
Information et communication .....	19
Activités immobilières .....	346
Autres activités de services .....	194
Énergie, eau et déchets .....	3
Construction .....	44

Source : BNB.

Le tableau 2 renseigne, par regroupement sectoriel<sup>(1)</sup>, le nombre d'entreprises ayant affiché, chaque année, une rentabilité économique négative au cours de la période 1999-2008. Il en ressort qu'un groupe restreint de 907 entreprises n'ont jamais présenté un résultat positif durant toutes ces années. Ce groupe d'entreprises appartient principalement aux branches non manufacturières.

Afin d'obtenir une image correcte, le nombre d'entreprises présentant chaque année une rentabilité économique négative est rapporté au nombre total d'entreprises ayant enregistré une rentabilité négative par secteur pour la période 1999-2008. Le graphique 1 montre que, pour la plupart des secteurs, en moyenne, 1,3 p.c. des entreprises présentant une rentabilité négative ne parviennent pas à inverser cette tendance année après année. Il convient toutefois de noter que ce pourcentage est nettement plus élevé (4,35 p.c.) dans le secteur des activités immobilières.

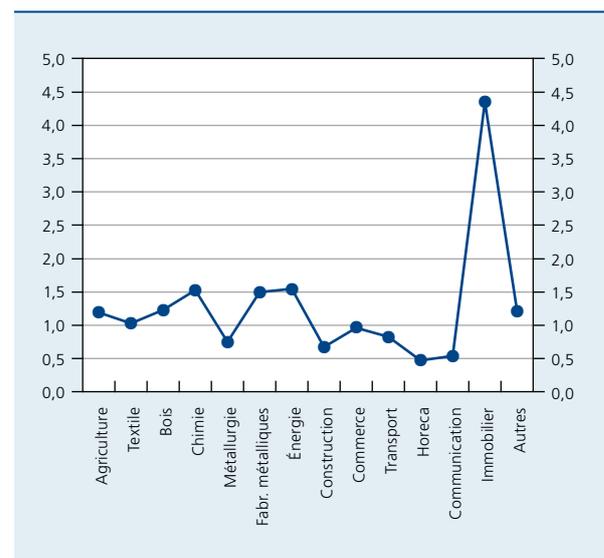
(1) Les regroupements sectoriels utilisés et les divisions correspondantes du NACE-BEL 2008 peuvent être consultés à l'annexe 2.

Près de la moitié des sociétés qui relèvent de ce secteur d'activité font partie de la sous-branche 68.1 « Transactions sur biens immobiliers propres ». Il s'agit de sociétés de patrimoine dont l'objet est de gérer un ou plusieurs biens immobiliers. La création d'une société de patrimoine peut, dans certaines situations, permettre de constituer un patrimoine immobilier d'une manière fiscalement intéressante. Lorsqu'un bien immobilier est propriété d'une société de patrimoine, il est en effet possible de déduire fiscalement des frais et de comptabiliser des amortissements sur les bâtiments. La plupart du temps, les bénéfices des sociétés de patrimoine sont minimes dans la mesure où les frais encourus – dont les amortissements sont probablement les plus importants – sont des postes déductibles. Ces frais pèsent à ce point sur les bénéfices imposables qu'un pourcentage relativement plus élevé d'entreprises appartenant à cette branche d'activité présentent continuellement une rentabilité économique négative.

Il appert des chiffres susmentionnés que seule une minorité d'entreprises ont enregistré une rentabilité négative durant l'ensemble de la période 1999-2008. Le graphique 2 renseigne la durée de la période au cours de laquelle la plupart des entreprises ne sont plus en mesure de réaliser des bénéfices. À cette fin, il prend en compte, pour l'ensemble des entreprises, le nombre d'années durant lesquelles un ratio négatif a été relevé pendant la période 1999-2008. La distribution est plus ou moins

**GRAPHIQUE 1** ENTREPRISES AYANT PRÉSENTÉ CHAQUE ANNÉE UNE RENTABILITÉ ÉCONOMIQUE NÉGATIVE AU COURS DE LA PÉRIODE 1999-2008

(pourcentages par rapport à l'ensemble des entreprises présentant une rentabilité négative)



Source : BNB.

semblable pour la plupart des secteurs. Pour 37,2 p.c. des entreprises, le résultat négatif est un fait exceptionnel qui est déjà corrigé l'année suivante. Un peu moins d'un quart des entreprises (23,3 p.c.) ont besoin de deux ans au moins pour ce faire. Pour la majorité des entreprises (85,6 p.c.), la période de rentabilité économique négative ne dure pas plus de quatre ans.

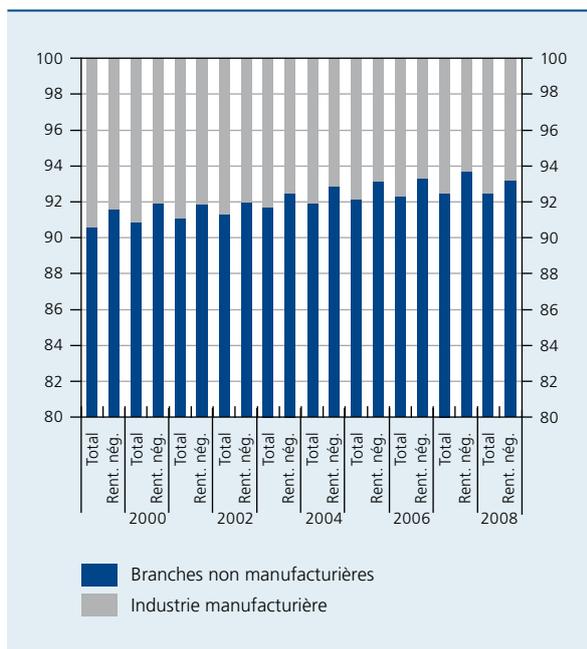
## 2.2 Les secteurs d'activité

Le graphique 3 présente la répartition du nombre de sociétés non financières entre l'industrie manufacturière et l'industrie non manufacturière. Les colonnes intitulées « Total » représentent cette répartition pour l'ensemble des sociétés non financières tandis que les colonnes intitulées « Rent. nég. » représentent la répartition des entreprises affichant une rentabilité négative.

Dans les deux populations d'entreprises, l'industrie non manufacturière (en bleu) est largement majoritaire. On constate également que l'industrie non manufacturière est légèrement surreprésentée parmi les entreprises avec

**GRAPHIQUE 3** RÉPARTITION SECTORIELLE DU NOMBRE D'ENTREPRISES

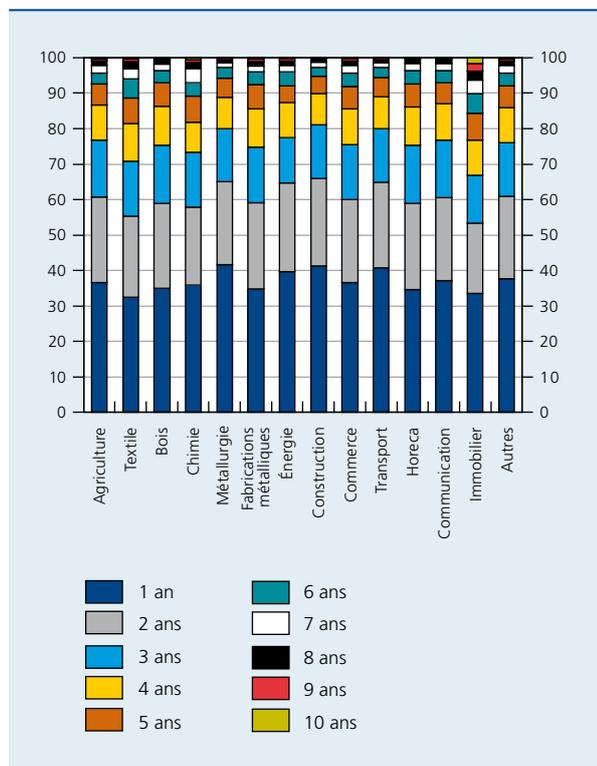
(pourcentages)



Source : BNB.

**GRAPHIQUE 2** NOMBRE D'ANNÉES MOYEN DURANT LESQUELLES UNE RENTABILITÉ ÉCONOMIQUE NÉGATIVE EST ENREGISTRÉE

(pourcentages par rapport à l'ensemble des entreprises présentant une rentabilité négative)



Source : BNB.

une rentabilité négative et que cette surreprésentation s'accroît quelque peu entre 2004 et 2007. Cela signifie que la rentabilité négative touche (proportionnellement) davantage d'entreprises non manufacturières que d'entreprises manufacturières ; c'est particulièrement le cas en 2006 et 2007.

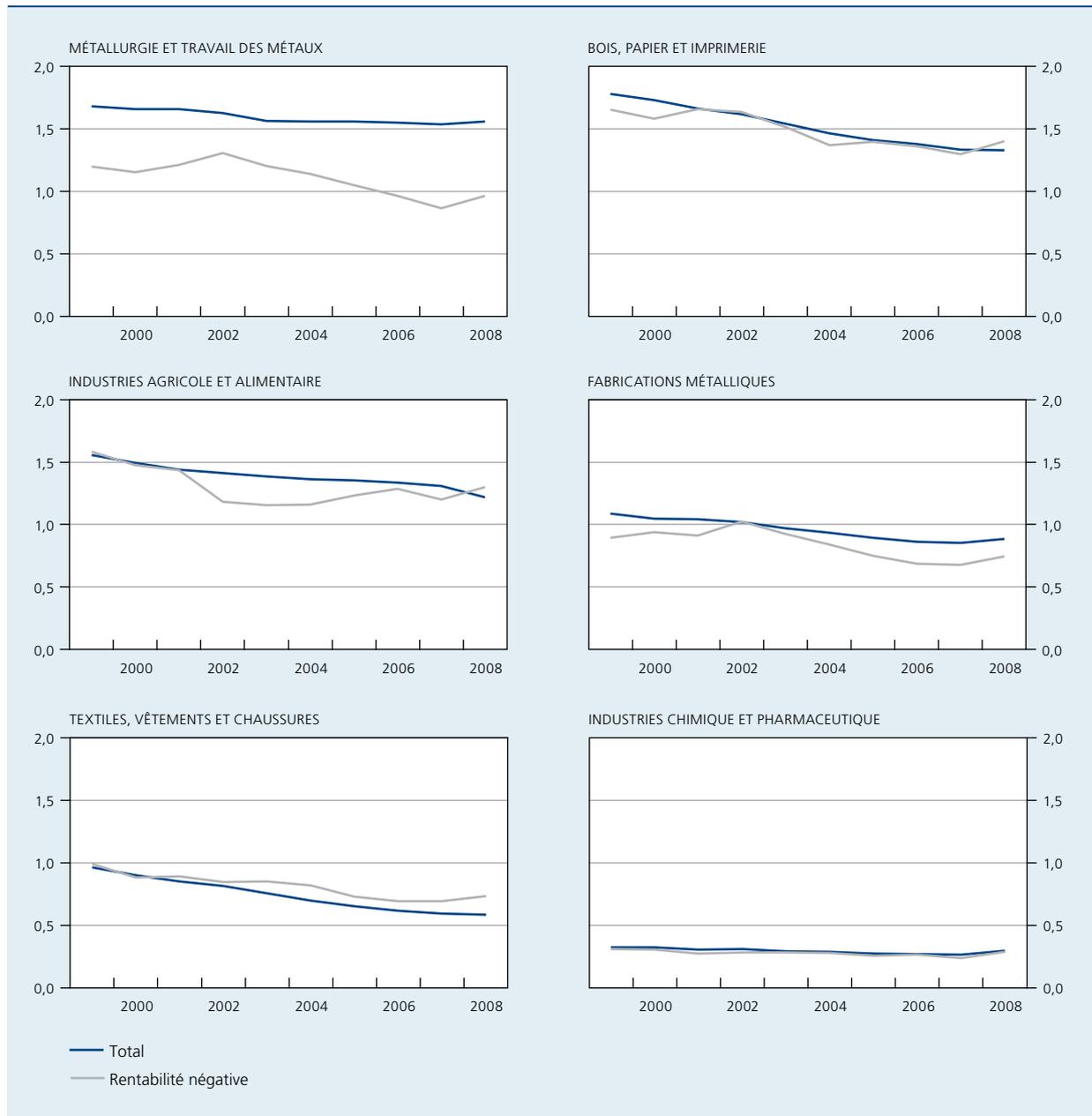
Cette différence de répartition entre les deux populations d'entreprises est minime quand on s'arrête à ce niveau peu détaillé de classification. Une analyse de la répartition du nombre d'entreprises selon les regroupements sectoriels détaillés à l'annexe 2 révèle toutefois des écarts plus significatifs et permet d'identifier les secteurs qui abritent proportionnellement plus d'entreprises présentant une rentabilité négative.

Les graphiques 4 et 5 indiquent, en nombre d'entreprises, la part que représente chaque secteur dans l'ensemble des sociétés non financières (en bleu) et dans les sociétés non financières affichant une rentabilité négative (en gris)<sup>(1)</sup>. Trois cas peuvent se présenter : surreprésentation, sous-représentation ou représentation identique d'un secteur dans la population des entreprises avec une rentabilité négative par rapport à sa taille dans la population

(1) Étant donné que l'industrie manufacturière est, en nombre d'entreprises, largement minoritaire, une échelle différente a été utilisée pour les secteurs de l'industrie manufacturière et ceux de l'industrie non manufacturière.

**GRAPHIQUE 4** INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE : RÉPARTITION SECTORIELLE DU NOMBRE D'ENTREPRISES

(pourcentages par rapport à l'ensemble des entreprises et à l'ensemble des entreprises présentant une rentabilité négative)

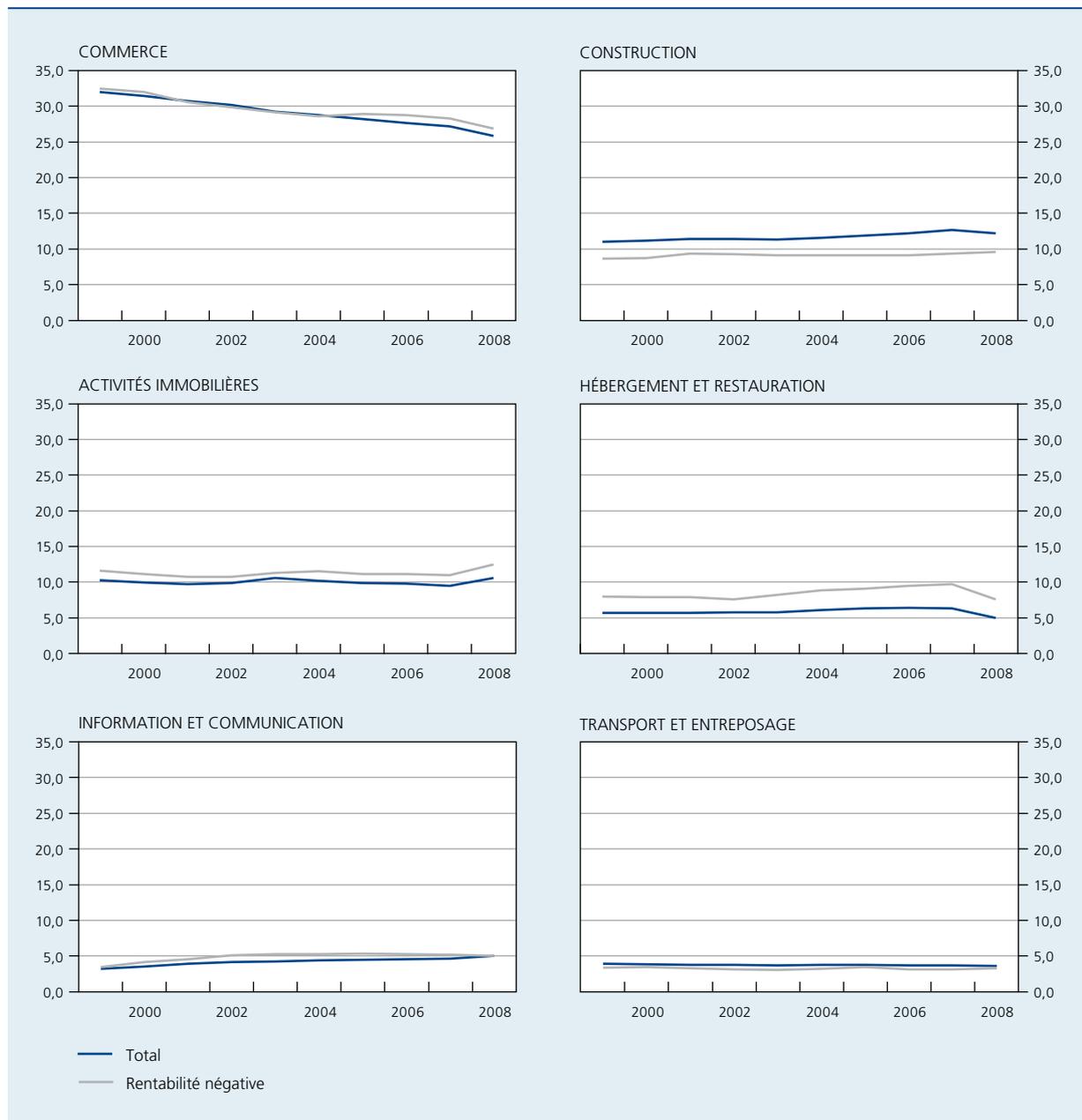


Source : BNB.

de l'ensemble des entreprises. Dans le premier cas, le secteur est plus touché que d'autres par le problème de la rentabilité négative. Dans le deuxième cas, au contraire, le secteur comporte relativement peu d'entreprises présentant une rentabilité négative. Enfin, dans le dernier cas, la taille du secteur parmi les entreprises avec une rentabilité négative est semblable à celle qui est la sienne dans l'ensemble des entreprises, ce qui ne permet pas de tirer de conclusion particulière.

Comme le graphique 3 l'indiquait, l'industrie manufacturière comporte proportionnellement moins d'entreprises avec une rentabilité négative que l'industrie non manufacturière. Il n'est donc pas surprenant de constater que la plupart des secteurs de l'industrie manufacturière sous revue sont sous-représentés dans la population des sociétés affichant une rentabilité négative (graphique 4). Cette situation se vérifie particulièrement pour le secteur de la métallurgie et du travail des métaux qui représentait, en

**GRAPHIQUE 5 BRANCHES NON MANUFACTURIÈRES : RÉPARTITION SECTORIELLE DU NOMBRE D'ENTREPRISES**  
(pourcentages par rapport à l'ensemble des entreprises et à l'ensemble des entreprises présentant une rentabilité négative)



Source : BNB.

2008, 1,6 p.c. (en nombre d'entreprises) de l'ensemble des sociétés non financières mais seulement 1 p.c. des sociétés avec une rentabilité négative. Cette situation pourrait s'expliquer par les nombreuses restructurations qu'a connues ce secteur, et qui ont peu à peu fait disparaître les entreprises les moins rentables.

Le seul secteur de l'industrie manufacturière dont la part dans la population des entreprises avec une rentabilité négative excède la part dans la population totale est celui

des textiles, vêtements et chaussures. Cet écart s'accroît au cours des années, mais reste assez limité.

Il convient aussi de noter qu'en 2008, deux secteurs de l'industrie manufacturière deviennent surreprésentés dans la population des entreprises présentant une rentabilité négative. Ceci est dû à une diminution de leur part dans l'ensemble des entreprises conjuguée à une augmentation de leur importance dans la population des entreprises avec une rentabilité négative. Ces secteurs, les industries

agricole et alimentaire d'une part et le secteur du bois, du papier et de l'imprimerie d'autre part, comprenaient donc un relativement grand nombre d'entreprises touchées par une rentabilité négative en 2008.

Dans l'industrie non manufacturière (graphique 5) au contraire, la plupart des secteurs sont surreprésentés dans la population d'entreprises présentant une rentabilité négative. C'est dans les secteurs « Activités immobilières » et « Hébergement et restauration » que cette surreprésentation est la plus importante. On peut également observer que le secteur du commerce comporte, depuis 2005, proportionnellement plus d'entreprises avec une rentabilité négative qu'auparavant. La construction est le seul secteur de l'industrie non manufacturière à être sous-représenté dans la population des entreprises affichant une rentabilité négative. Ce secteur représentait en 2008 12,2 p.c. de la population totale des sociétés non financières alors que sa part dans l'ensemble des entreprises avec une rentabilité négative était de 9,6 p.c. Ce secteur semble donc moins touché par le problème de la rentabilité négative.

(1) L'âge médian a été préféré à l'âge moyen afin de limiter l'influence des valeurs extrêmes, en l'occurrence des entreprises très âgées.

(2) L'âge est calculé par rapport à l'année de constitution de l'entreprise, à savoir l'année de publication de ses statuts au Moniteur belge.

### 2.3 La taille

Le graphique 6 présente la répartition du nombre d'entreprises selon leur taille (grande entreprise ou PME). De la même manière qu'au graphique 3, cette répartition a été effectuée pour l'ensemble des sociétés non financières d'une part et pour l'ensemble des sociétés non financières avec une rentabilité négative d'autre part.

Dans les deux populations, les PME sont de loin les plus nombreuses. Celles-ci sont surreprésentées dans la population d'entreprises affichant une rentabilité négative, ce qui signifie que le problème de la rentabilité négative touche proportionnellement plus de PME que de grandes entreprises.

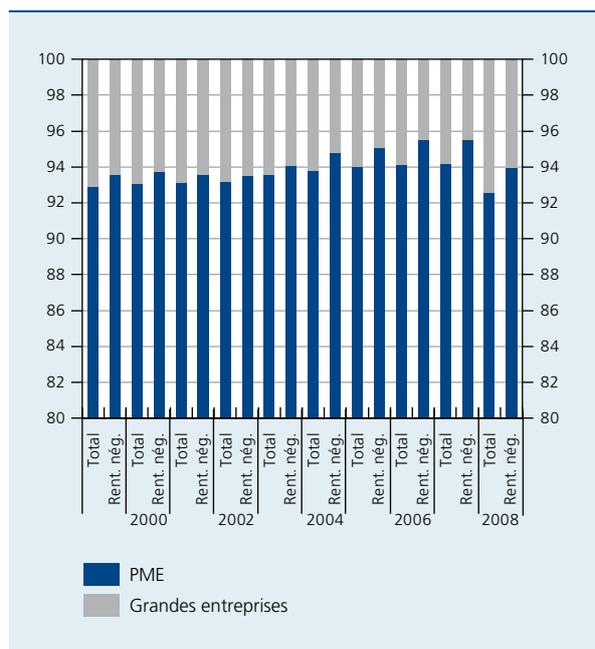
### 2.4 L'âge

Le graphique 7 reprend l'âge médian<sup>(1)</sup> des entreprises selon leur taille, pour l'ensemble de la population des sociétés non financières ainsi que pour la population des sociétés non financières affichant une rentabilité négative<sup>(2)</sup>.

On peut constater que l'âge médian des entreprises augmente aussi bien pour les PME que pour les grandes entreprises, que ce soit dans la population totale ou dans la population des entreprises avec une rentabilité négative. L'âge médian des PME dont la rentabilité est

**GRAPHIQUE 6** RÉPARTITION DU NOMBRE D'ENTREPRISES SELON LEUR TAILLE

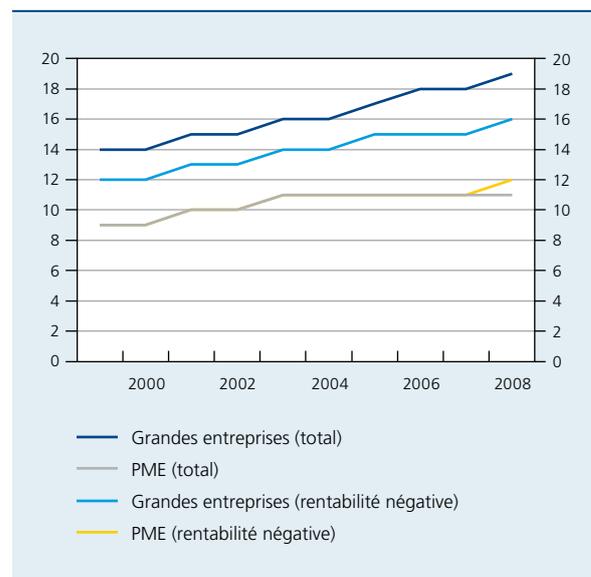
(pourcentages)



Source : BNB.

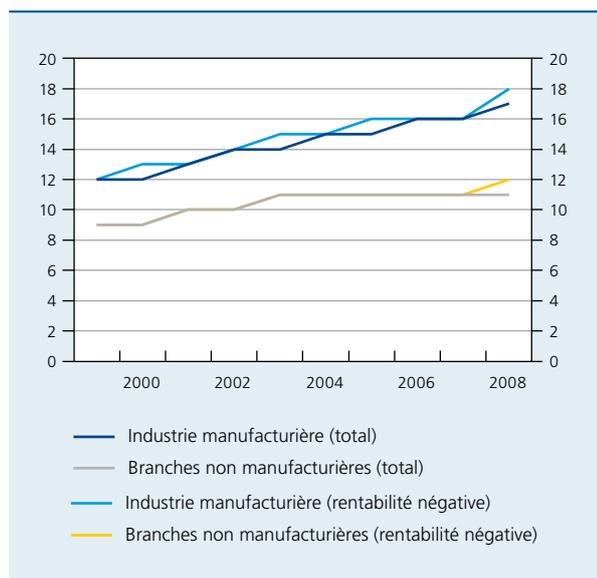
**GRAPHIQUE 7** ÂGE MÉDIAN DES ENTREPRISES SELON LEUR TAILLE

(années)



Source : BNB.

**GRAPHIQUE 8** ÂGE MÉDIAN DES ENTREPRISES SELON LEUR SECTEUR  
(années)



Source : BNB.

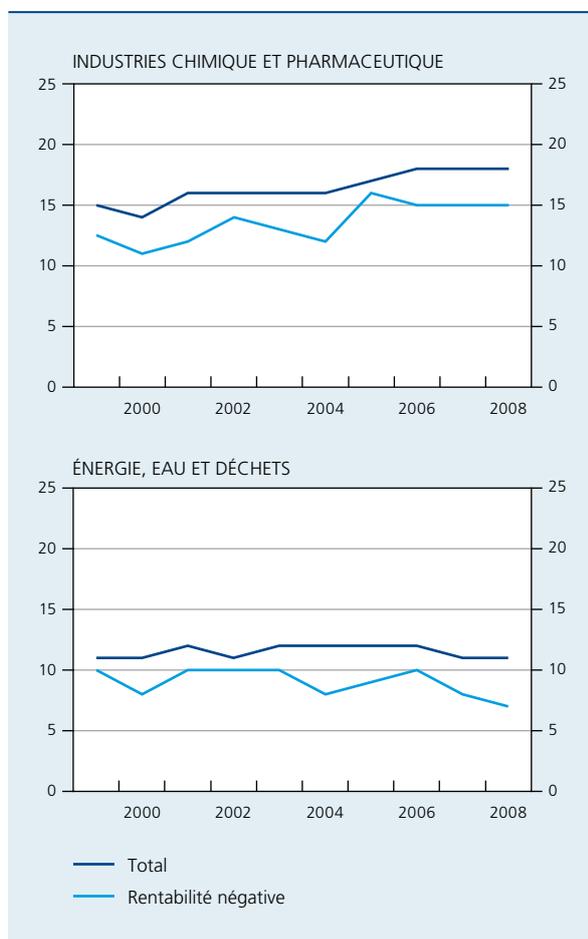
négative ne se distingue pas de l'âge médian de l'ensemble des PME, sauf en 2008, où l'âge médian des PME avec une rentabilité négative est plus élevé d'un an. Cela suggère que le problème de la rentabilité négative touchait cette année-là des PME plus âgées.

Pour les grandes entreprises en revanche, il existe un écart de plusieurs années entre l'âge médian des deux groupes d'entreprises, et cet écart augmente avec les années. Ainsi en 2008, 50 p.c. des grandes entreprises avec une rentabilité négative avaient moins de 16 ans alors que, dans l'ensemble de la population, 50 p.c. des grandes entreprises avaient moins de 19 ans. Cela signifie que les grandes entreprises en situation de rentabilité négative sont, dans l'ensemble, plus jeunes que les grandes entreprises affichant une rentabilité positive ou nulle.

Une distinction entre les entreprises des branches non manufacturières et celles de l'industrie manufacturière nous indique (graphique 8) que l'âge des entreprises présentant une rentabilité négative correspond environ à l'âge de l'ensemble des entreprises dans chacune des deux branches.

L'analyse d'une classification sectorielle plus fine confirme ces enseignements, à l'exception de deux secteurs (graphique 9): « Industries chimique et pharmaceutique » (industrie manufacturière) et « Énergie, eau et déchets » (industrie non manufacturière). L'âge médian des

**GRAPHIQUE 9** ÂGE MÉDIAN DES ENTREPRISES SELON LEUR SECTEUR : « INDUSTRIES CHIMIQUE ET PHARMACEUTIQUE » ET « ÉNERGIE, EAU ET DÉCHETS »  
(années)



Source : BNB.

entreprises de ces deux secteurs dont la rentabilité est négative était en 2008 moins élevé de trois à quatre ans que l'âge médian de l'ensemble des sociétés de ces secteurs, indiquant donc que le problème de la rentabilité négative touche davantage les jeunes entreprises. Il est à noter que ces deux secteurs sont également les plus petits en termes de nombre d'entreprises, puisqu'ils représentent respectivement 0,3 et 0,4 p.c. de la population totale des sociétés non financières.

## 2.5 Ventilation régionale

Cette section examine, par province, le nombre de sociétés non financières qui ont enregistré une rentabilité économique négative et une rentabilité économique positive en 2008. Une entreprise est classée dans une province en

fonction du code postal de l'adresse de son siège social<sup>(1)</sup>. La répartition provinciale des codes postaux peut être consultée à l'annexe 3.

La proportion la plus élevée d'entreprises affichant une rentabilité négative est relevée dans la Région de Bruxelles-Capitale (57,4 p.c.). Il s'agit en outre de la seule région où le nombre d'entreprises déficitaires atteint plus de la moitié du nombre total d'entreprises. Dans toutes les provinces, environ un quart des entreprises (23,4 p.c.) ne parviennent pas à dégager de bénéfiques.

Ces résultats cadrent parfaitement avec les conclusions d'une étude<sup>(2)</sup> réalisée par le Centre d'étude pour l'Entrepreneuriat sur les facteurs à l'origine des faillites. Une analyse interrégionale des taux de faillite et de cessation a permis d'établir que les entreprises de la Région de Bruxelles-Capitale étaient plus vulnérables que celles établies en Flandre ou en Wallonie. La Région de Bruxelles-Capitale présente en effet un taux de faillite moyen de 1,4 p.c. et un taux de cessation moyen de 10 p.c. La Flandre, en revanche, enregistre un taux de faillite moyen de 0,7 p.c. et un taux de cessation moyen de 5 p.c. En Wallonie, enfin, ces taux s'élèvent respectivement à 0,9 et 8 p.c.

## 2.6 Composition du ratio

La présente section est consacrée aux différentes rubriques composant le ratio de rentabilité économique (cf. annexe 1). Elle se concentre essentiellement sur les rubriques responsables du signe négatif du ratio. L'analyse utilise les données chiffrées relatives à toutes les entreprises qui ont affiché une rentabilité économique négative au cours de l'exercice 2008. Les calculs sont effectués tant pour les grandes entreprises que pour les PME et sont ventilés par secteur.

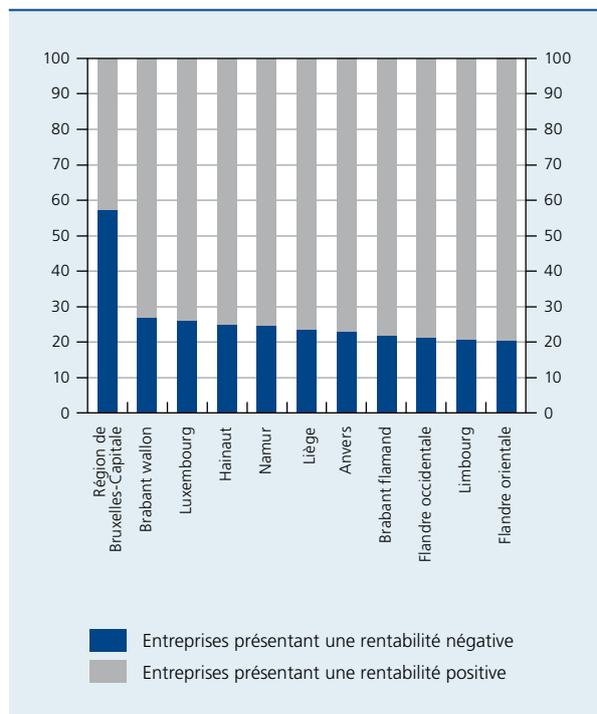
Un examen des données issues des comptes annuels fait apparaître que pour toutes les grandes entreprises et 99,7 p.c. des PME, le ratio de rentabilité économique négatif est dû à une rubrique 9904 négative (« Bénéfice (Perte) de l'exercice »). Les PME restantes présentent seulement une rubrique 67/77 négative (« Impôts sur le résultat »). Ceci peut indiquer que ces entreprises avaient tablé sur un bénéfice plus important que le résultat qu'elles ont

(1) L'analyse se fonde sur l'adresse du siège social, une information publique qui peut être obtenue auprès de la Banque-Carrefour des entreprises. Or, certaines entreprises disposent d'un siège d'exploitation et d'un siège social distincts, ce qui peut influencer les résultats obtenus.

(2) Lambrecht, J. et W. Ting To (2009), *Falingsoorzaken bij zelfstandigen en kmo's. Een kwantitatieve en kwalitatieve analyse*, Liberaal Verbond voor Zelfstandigen (Fédération libérale des indépendants).

**GRAPHIQUE 10** RENTABILITÉ ÉCONOMIQUE PAR PROVINCE ET DANS LA RÉGION DE BRUXELLES-CAPITALE EN 2008

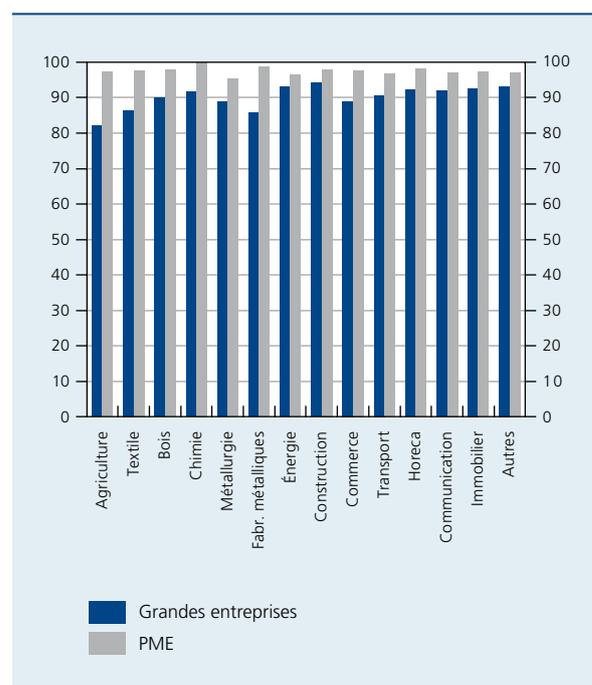
(pourcentages)



Source : BNB.

**GRAPHIQUE 11** ENTREPRISES PRÉSENTANT UNE PERTE D'EXPLOITATION 2008

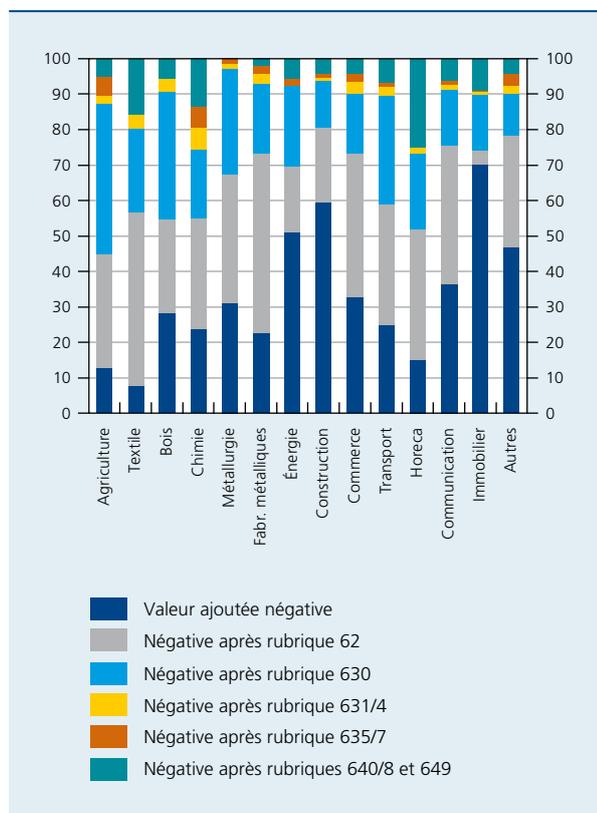
(pourcentages par rapport aux entreprises ayant enregistré une perte de l'exercice)



Source : BNB.

**GRAPHIQUE 12 GRANDES ENTREPRISES – FRAIS INDUISANT UN RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION NÉGATIF EN 2008**

(pourcentages par rapport aux entreprises présentant une rentabilité négative)



Source : BNB.

réellement obtenu et ont, par conséquent, procédé à des paiements anticipés trop élevés au SPF Finances.

Le graphique 11 montre qu'en moyenne pour 90 p.c. des grandes entreprises et 97,4 p.c. des PME, le caractère négatif de la rubrique 9904 est dû à une rubrique 9901 négative (« Bénéfice (Perte) d'exploitation »). En moyenne, une grande entreprise sur dix enregistre à l'origine un bénéfice d'exploitation, mais celui-ci est annulé par les charges financières ou exceptionnelles. Les montants enregistrés sous la rubrique des charges exceptionnelles portent sur des réductions de valeur sur immobilisations financières (rubrique 661), qui pourraient découler de la crise financière.

Partant de la valeur ajoutée<sup>(1)</sup>, les graphiques 12 et 13 présentent, pour les grandes entreprises et les PME respectivement, les différents frais (frais de personnel et autres charges d'exploitation) qui induisent un résultat brut d'exploitation négatif. La valeur ajoutée indique le supplément de valeur que l'entreprise, par ses activités,

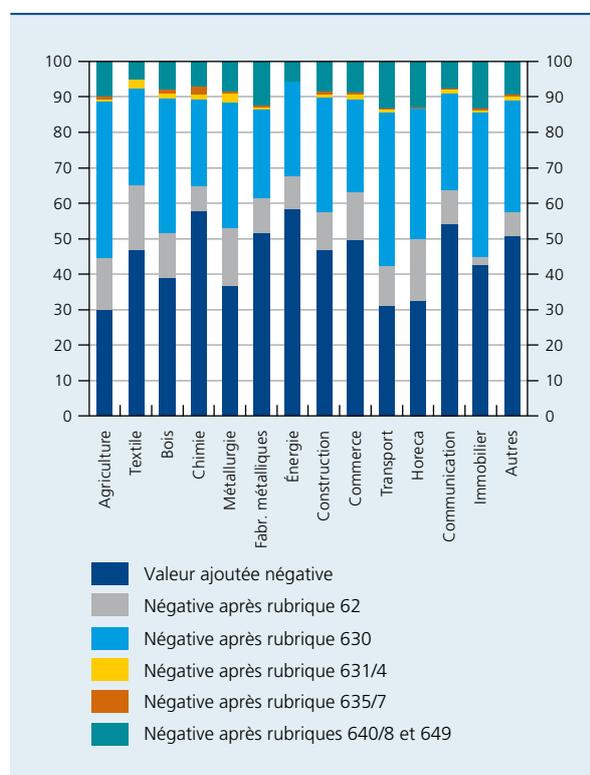
apporte aux biens et services qu'elle a acquis et consommés. Elle constitue le revenu de base dont dispose l'entreprise pour payer ses facteurs de production et ses créanciers. Toutefois, 33,1 p.c. des grandes entreprises et 44,9 p.c. des PME qui sont confrontées à une rentabilité économique négative ne disposent pas d'un chiffre d'affaires suffisant pour payer les biens et services qu'elles ont consommés. S'agissant des grandes entreprises, quelques différences sectorielles sont à épingle. Ainsi, la proportion d'entreprises à valeur ajoutée négative est supérieure à la moyenne dans les secteurs de la construction (60 p.c.) et de l'énergie (51 p.c.) ainsi que dans la branche « Activités immobilières » (70 p.c.). Ceci fait apparaître que, dans ces secteurs, les grandes entreprises dégagent une marge bénéficiaire limitée, qui n'est pas suffisante pour rémunérer les marchandises, les matières premières et auxiliaires ainsi que les services consommés.

Parmi les entreprises qui enregistrent un chiffre d'affaires suffisant pour payer les biens et services consommés, la valeur ajoutée réalisée par 32,2 p.c. des grandes

(1) Cf. annexe 1 pour la définition de la valeur ajoutée.

**GRAPHIQUE 13 PME – FRAIS INDUISANT UN RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION NÉGATIF EN 2008**

(pourcentages par rapport aux entreprises présentant une rentabilité négative)



Source : BNB.

entreprises et 11,4 p.c. des PME en moyenne ne permet pas de couvrir la totalité des frais de personnel (rubrique 62). Il appert même que la proportion d'entreprises qui affichent une rentabilité économique négative après déduction des frais de personnel est plus élevée auprès des grandes entreprises (65,3 p.c.) que des PME (56,3 p.c.). Les frais de personnel constituent clairement un facteur déterminant de la marge bénéficiaire des grandes entreprises. Enfin, la majorité des grandes entreprises (88,1 p.c.) comme des PME (89,1 p.c.) ne réalisent pas un chiffre d'affaires suffisamment élevé pour couvrir l'ensemble des amortissements (rubrique 630).

## 2.7 Procédure de la sonnette d'alarme

Lorsqu'une entreprise est déficitaire, le conseil d'administration doit examiner l'ampleur de la perte en comparant l'actif net avec le capital social. Le capital d'une entreprise remplit une fonction de garantie et offre tant à ses actionnaires qu'à ses créanciers l'assurance qu'il subsiste un patrimoine minimum. Étant donné cette fonction importante, le législateur a prévu une mesure destinée à garantir le maintien en l'état du capital social. Cette mesure de protection du capital est décrite dans la procédure dite « de la sonnette d'alarme », qui s'applique tant aux SPRL (article 332 du Code des sociétés) qu'aux SC (article 431) et aux SA (article 633).

La procédure de la sonnette d'alarme distingue deux situations, à savoir lorsqu'à la suite de la perte, l'actif net s'élève à moins de la moitié du capital social, d'une part, et lorsqu'il atteint moins d'un quart du capital social, d'autre part. L'actif net de l'entreprise est égal au montant total de l'actif tel qu'il ressort du bilan, diminué des provisions et des dettes (rubrique 10/15 « Fonds propres »). Le capital social de l'entreprise est égal au capital souscrit tel qu'il apparaît à la rubrique 100.

Si l'actif net atteint moins de la moitié du capital social, le conseil d'administration doit établir un rapport spécial présentant une proposition quant à la poursuite de l'entreprise. S'il estime que l'entreprise peut subsister, un plan de redressement doit être établi. Le conseil d'administration doit convoquer l'assemblée générale dans un délai de deux mois au maximum après la constatation de la perte. L'assemblée générale a ainsi la possibilité de dissoudre la société ou de prendre des mesures de redressement. La société peut être dissoute par une majorité des trois quarts.

Si les actionnaires décident de ne pas dissoudre l'entreprise et que, malgré le plan de redressement, l'actif net continue à se réduire jusqu'à moins d'un quart du capital social, le conseil d'administration doit convoquer une

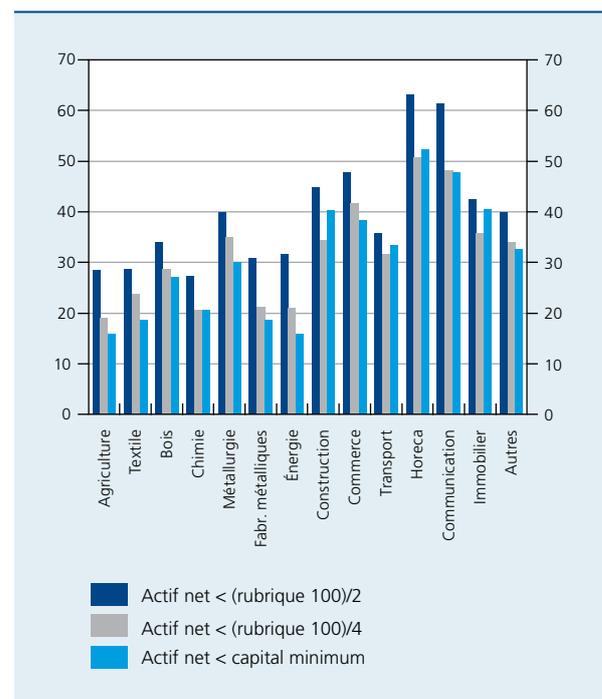
nouvelle assemblée générale. La dissolution peut être approuvée par un quart des votes exprimés.

Si l'actif net n'atteint plus 61.500 euros pour une SA et 6.200 euros pour une SPRL ou une SC, tout intéressé peut demander la dissolution au tribunal. Cela signifie concrètement que tant les actionnaires que les consommateurs ou les fournisseurs peuvent demander au tribunal la dissolution de la société.

Le non-respect de cette procédure peut avoir de lourdes conséquences pour les administrateurs. Si les gérants ou les administrateurs omettent d'informer l'assemblée générale conformément à la procédure de la sonnette d'alarme, ils peuvent être tenus pour solidairement responsables. La procédure de la sonnette d'alarme prévoit une présomption légale selon laquelle, si l'assemblée générale n'a pas été convoquée ou ne l'a pas été dans les délais, les dommages et intérêts subis par les tiers sont censés découler de cette négligence. Il n'est pas rare que la responsabilité personnelle d'administrateurs ou de gérants soit engagée lors d'une faillite simplement parce qu'il a été constaté que la procédure de la sonnette d'alarme n'a pas été respectée.

**GRAPHIQUE 14** GRANDES ENTREPRISES SOUMISES À LA PROCÉDURE DE LA SONNETTE D'ALARME EN 2008

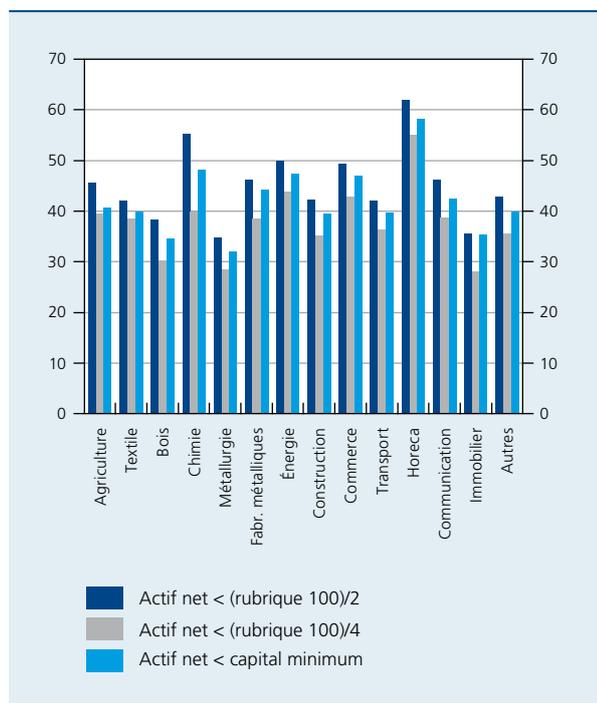
(pourcentages par rapport aux entreprises présentant une rentabilité négative)



Source : BNB.

**GRAPHIQUE 15 PME SOUMISES À LA PROCÉDURE DE LA SONNETTE D'ALARME EN 2008**

(pourcentages par rapport aux entreprises présentant une rentabilité négative)



Source : BNB.

La procédure de la sonnette d'alarme ayant des conséquences importantes non seulement pour l'entreprise, mais également, en termes de responsabilité, pour les gérants et les administrateurs, la population des entreprises affichant une rentabilité économique négative en 2008 a été soumise à plusieurs calculs relatifs au rapport entre l'actif net et le capital social. Les résultats par branche d'activité sont repris dans les graphiques 14 et 15, pour les grandes entreprises et pour les PME respectivement. Dans 39,8 p.c. des grandes entreprises et 45,2 p.c. des PME présentant une rentabilité économique négative, l'actif net est descendu à moins de la moitié du capital social, si bien que l'assemblée générale devait se réunir dans les deux mois suivant la constatation de la perte. Dans 31,9 p.c. des grandes entreprises et 37,9 p.c. des PME, l'actif net est même tombé à moins d'un quart du capital social, de sorte que l'entreprise peut être liquidée par un quart des votes émis durant l'assemblée. Enfin, 30,8 p.c. des grandes entreprises et 42,1 p.c. des PME présentant une rentabilité économique négative sont potentiellement susceptibles d'être confrontées à une demande de dissolution de l'entreprise par le tribunal.

Dans plusieurs secteurs, la part des entreprises ayant un actif net inférieur à un certain niveau du capital social est sensiblement plus élevée que la moyenne. Dans la branche d'activité « Hébergement et restauration », 63,1 p.c. des grandes entreprises et 62 p.c. des PME doivent entamer la procédure de la sonnette d'alarme. Cette tendance est confirmée par les résultats de l'étude précitée concernant les causes des faillites réalisée par le Centre d'étude pour l'Entrepreneuriat. Le taux de faillite le plus élevé a été observé dans le secteur de l'horeca, avec près de 2 p.c. de faillites. On y enregistre également le taux de cessation d'activités le plus important, celui-ci atteignant presque 10 p.c.

## Conclusion

Une analyse de l'évolution de la rentabilité nette de l'actif total avant impôts et charges des dettes effectuée sur la base des comptes annuels des sociétés non financières montre que, chaque année, de nombreuses entreprises accusent des pertes. S'agissant de la rentabilité économique au cours de la période 1999-2008, le dixième percentile a systématiquement été fortement négatif, pour les grandes entreprises comme pour les PME, et, dans le cas des PME, même le premier quartile a été négatif durant la plupart des années. La présente analyse permet de définir une série de caractéristiques propres aux entreprises dont la rentabilité est négative.

Pour la majorité des entreprises, le nombre d'années durant lesquelles une rentabilité économique négative a été enregistrée n'excède pas quatre. La proportion d'entreprises qui, au cours de la période sous revue, ne sont pas parvenues à enregistrer une seule fois une rentabilité positive est la plus élevée au sein de la branche « Activités immobilières ».

Les entreprises présentant une rentabilité négative sont, proportionnellement, davantage présentes dans l'industrie non manufacturière que manufacturière, en particulier dans les secteurs de l'immobilier et de l'Horeca, mais aussi dans celui du commerce depuis 2005. Un seul secteur de l'industrie manufacturière, celui des textiles, vêtements et chaussures semble abriter un nombre relativement important d'entreprises dont la rentabilité est négative. Les secteurs comportant relativement peu d'entreprises affichant une rentabilité négative sont principalement celui de la métallurgie et du travail des métaux dans l'industrie manufacturière et celui de la construction parmi les branches non manufacturières.

Une analyse selon la taille des entreprises (PME ou grandes entreprises) nous enseigne que ce sont les PME qui sont proportionnellement les plus touchées par une rentabilité négative.

Un examen de l'âge des entreprises indique que celui-ci ne semble pas jouer de rôle au niveau des PME mais que les grandes entreprises dont la rentabilité est négative ont un âge médian deux à trois ans moins élevé que celui de l'ensemble des grandes entreprises. Le secteur « Énergie, eau et déchets » (industrie non manufacturière) et les industries chimique et pharmaceutique (industrie manufacturière) sont les secteurs où la différence d'âge médian entre l'ensemble des entreprises et celles présentant une rentabilité négative est la plus marquée, le dernier groupe étant plus jeune que le premier de trois à quatre ans.

En ce qui concerne l'implantation des entreprises en 2008, c'est dans la région de Bruxelles-Capitale que la proportion d'entreprises affichant une rentabilité négative est la plus élevée. Il s'agit en outre de la seule entité géographique où le nombre d'entreprises en déficit représente plus de la moitié du nombre total d'entreprises. Il convient toutefois de remarquer que les entreprises ayant plusieurs sièges d'exploitation ont souvent leur siège

social dans la région de Bruxelles-Capitale, de sorte que la ventilation régionale doit être interprétée avec toute la prudence requise.

Une analyse des différentes rubriques des comptes annuels dont se compose le ratio de rentabilité économique nous apprend que, parmi les entreprises dont la rentabilité est négative, une grande entreprise sur trois et un peu moins de la moitié des PME ne réalisent aucune valeur ajoutée. Ceci hypothèque l'avenir de ces entreprises dans la mesure où, en l'absence de valeur ajoutée, elles ne peuvent pas suffisamment rémunérer leurs facteurs de production. La proportion d'entreprises affichant une valeur ajoutée négative est plus élevée essentiellement dans les branches « Construction », « Énergie, eau et déchets » et « Activités immobilières », ce qui semble indiquer que la marge bénéficiaire de ces secteurs est faible.

Enfin, on a calculé le rapport entre l'actif net et le capital social de toutes les entreprises ayant affiché une rentabilité négative en 2008. Il en ressort que, parmi les entreprises affichant une rentabilité économique négative, 30,8 p.c. des grandes entreprises et 42,1 p.c. des PME sont potentiellement susceptibles d'être confrontées à une demande de dissolution de l'entreprise par le tribunal, dans le cadre de la procédure de la sonnette d'alarme.

## Annexe 1

---

### DÉFINITION DES RATIOS

---

	Rubriques attribuées dans le schéma	
	complet	abrégé
<b>1. Rentabilité nette de l'actif total avant impôts et charges des dettes</b>		
Numérateur (N) .....	9904 + 650 + 653 – 9126 + 9134	9904 + 65 – 9126 + 67/77
Dénominateur (D) .....	20/58	20/58
Ratio = N/D × 100		
Conditions de calcul du ratio:		
Exercice comptable de 12 mois		
<b>2. Valeur ajoutée</b>		
Produits d'exploitation .....	70/74 – 740	70
dont chiffre d'affaires		
Consommation de biens et services .....	–(60 + 61)	–60/61
dont approvisionnements et marchandises		
Valeur ajoutée .....	<b>70/74 – 60 – 61 – 740</b>	<b>9900</b>

---

## Annexe 2

### REGROUPEMENTS SECTORIELS

	Divisions NACE-BEL 2008
<b>Industrie manufacturière</b> .....	<b>10-33</b>
dont:	
Industries agricole et alimentaire .....	10-12
Textiles, vêtements et chaussures .....	13-15
Bois, papier et imprimerie .....	16-18
Industries chimique et pharmaceutique .....	20-21
Métallurgie et travail des métaux .....	24-25
Fabrications métalliques .....	26-30
<b>Branches non manufacturières</b> .....	<b>01-09, 35-82, 85.5 et 9<sup>(1)</sup></b>
dont:	
Commerce .....	45-47
Transport et entreposage .....	49-53
Hébergement et restauration .....	55-56
Information et communication .....	58-63
Activités immobilières .....	68
Autres activités de services .....	69-82
Énergie, eau et déchets .....	35-39
Construction .....	41-43

(1) Hors 64, 65, 75, 94, 98 et 99.

## Annexe 3

---

### CODES POSTAUX PAR PROVINCE

---

Province	Code postal
Région de Bruxelles-Capitale .....	1000-1299
Province du Brabant wallon .....	1300-1499
Province du Brabant flamand .....	1500-1999 et 3000-3499
Province d'Anvers .....	2000-2999
Province du Limbourg .....	3500-3999
Province de Liège .....	4000-4999
Province de Namur .....	5000-5999
Province du Hainaut .....	6000-6599 et 7000-7999
Province du Luxembourg .....	6600-6999
Province de Flandre occidentale .....	8000-8999
Province de Flandre orientale .....	9000-9999

---

# La pauvreté en Belgique

Y. Saks

Ph. Delhez

## Introduction

La pauvreté est toujours présente en Belgique, malgré la qualité et l'importance des politiques sociales et familiales menées par les autorités (état fédéral, régions, pouvoirs locaux). Quelque 15 p.c. de la population, soit environ une personne sur sept, appartiennent au groupe présentant un risque élevé de pauvreté.

Dans le cadre de son nouveau plan stratégique décennal publié en février, dénommé EU2020, l'Europe défend une croissance durable, fondée sur la connaissance et l'innovation, mais également bénéfique pour tous. Pour guider ce processus, la Commission a proposé des objectifs mesurables dans les cinq domaines suivants : l'emploi, la recherche et l'innovation, le changement climatique et l'énergie, l'éducation et la lutte contre la pauvreté. Ce dernier consisterait à réduire significativement le nombre de personnes vivant sous le seuil de pauvreté, un objectif chiffré devant encore faire l'objet d'un consensus.

Dans le prolongement de l'actuelle année européenne de lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale, une croissance « inclusive » est prônée pour favoriser la cohésion économique, sociale et territoriale, sensibiliser le public, et promouvoir les droits fondamentaux des personnes en situation de pauvreté et d'exclusion sociale en leur donnant les moyens de vivre dans la dignité et de participer activement à la société.

C'est pourquoi il a paru opportun de dresser un portrait de la pauvreté en Belgique dans une perspective européenne. Les données présentées ici se basent principalement sur le revenu disponible des ménages après transferts sociaux (cotisations sociales, impôts et allocations diverses). Les deux outils principaux de redistribution des revenus en

Belgique – le système fiscal et la sécurité sociale – ont déjà fait l'objet de publications<sup>(1)</sup>. Après un court aperçu sur les inégalités de revenus dans la première section, nous présentons les indicateurs les plus utilisés pour en évaluer l'ampleur et l'intensité, tant aux niveaux national et régional que dans les autres pays de l'UE15, ainsi que chez les groupes socio-économiques les plus touchés. La quatrième section examine la pauvreté au moyen de données longitudinales. Elle est suivie de conclusions.

## 1. Distribution des revenus

Dans toutes les économies, il existe des différences de revenus entre ménages. Une répartition strictement égalitaire des ressources économique ne constitue pas un objectif réalisable. La société peut par contre veiller à l'égalité des chances, notamment en offrant à tous la possibilité de développer leurs talents et en créant les incitants nécessaires pour assurer leur participation aux forces productives.

La question de la répartition des revenus est importante dans toute société et, même si les opinions sur le degré de différenciation souhaitable des revenus peuvent diverger selon le modèle de société et l'époque, réduire la pauvreté figure toujours parmi les objectifs de l'action publique. Pour étudier les incidences des facteurs structurels à la base des inégalités et de la pauvreté, il est primordial de disposer de données sur le revenu des personnes et des ménages d'un bout à l'autre de la distribution. Les revenus

(1) Voir notamment : Van Cauter K. et L. Van Meensel (2006), « Le caractère redistributif des impôts et des cotisations sociales », BNB, *Revue économique*, deuxième trimestre.

relatifs sont en effet une donnée essentielle pour évaluer les conditions de vie des individus, car en cette matière, c'est en se comparant aux autres que l'individu évalue sa propre situation, indépendamment de l'idée qu'on se fait de ce qui est juste. Comme la pauvreté, l'inégalité est un concept relatif.

L'enquête sur le budget des ménages (HBS: Household Budget Survey) et les statistiques sur les revenus et les conditions de vie (SILC: Statistics on Income and Living Conditions) constituent les principales sources permettant de fournir un aperçu des inégalités, de la pauvreté et de l'exclusion sociale, tant au niveau belge qu'européen.

La distribution des revenus peut être présentée graphiquement par la courbe de Lorenz, qui met en relation le pourcentage cumulé de la population avec le pourcentage cumulé des revenus. En Belgique, le décile de la population la plus pauvre se partage à peine 3,5 p.c. du revenu disponible, alors que le dernier décile perçoit 22,3 p.c. de ce revenu. Si la répartition des revenus était strictement uniforme, on obtiendrait la bissectrice, chaque décile de population percevant exactement 10 p.c. du revenu disponible. La situation inverse, où la totalité du revenu disponible est concentrée dans les mains d'un seul individu, se traduirait par une courbe de Lorenz réduite aux axes. L'aire entre la bissectrice et la courbe de Lorenz constitue donc une mesure des inégalités de distribution

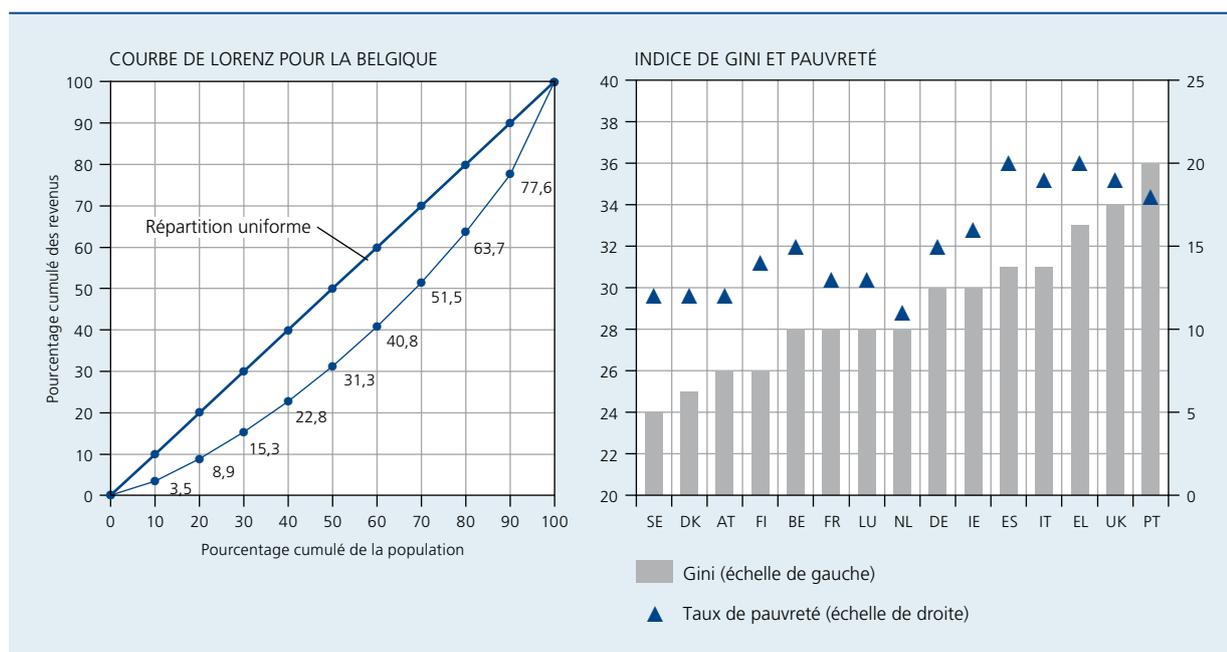
des revenus. La mesure la plus connue, l'indice de Gini, est obtenue en multipliant par deux l'aire entre la Courbe de Lorenz et la bissectrice, afin de la standardiser entre la valeur zéro pour la répartition uniforme et 100 p.c. pour la distribution parfaitement concentrée.

Parmi les pays de l'UE15, la Belgique présente une distribution des revenus disponibles légèrement plus égalitaire que la moyenne, avec un indice de Gini de 28 p.c., contre 30 p.c. en moyenne en Europe. L'Autriche et les pays nordiques (Suède, Danemark et Finlande) présentent les structures les plus égalitaires, tandis que la distribution des revenus est nettement plus concentrée en Grèce, au Royaume-Uni et au Portugal.

Comme le montre le graphique 1, il existe une certaine relation entre le degré d'inégalités des revenus et la pauvreté, définie ici comme la proportion d'individus dont le revenu disponible équivalent<sup>(1)</sup> est inférieur à 60 p.c. du revenu médian. Nous allons maintenant nous intéresser plus spécifiquement aux premiers déciles de la distribution de revenus.

(1) Le revenu équivalent ou revenu par unité de consommation permet de comparer les revenus de ménages de taille différente. La définition du taux de pauvreté et celle du revenu équivalent sont présentées dans la deuxième section.

**GRAPHIQUE 1** DISTRIBUTION DES REVENUS EN BELGIQUE ET DANS L'UE15, 2008



Sources: CE, DGSIE.

## 2. Concepts et mesures de la pauvreté

Il existe de **multiples définitions de la pauvreté**, qui peuvent s'exprimer en termes absolus ou en termes relatifs. En **termes absolus**, le concept de pauvreté est associé à la notion de dénuement matériel et par conséquent, le seuil de pauvreté est défini comme étant le panier de biens et de services minimum permettant à l'individu d'échapper à la pauvreté. Cette définition est surtout adaptée pour mesurer la pauvreté dans les pays en voie de développement, étant donné que dans ces pays, une grande part de la population ne survit que grâce à un minimum absolu (Ravallion, 1998). Un désavantage de la mesure absolue est que les paniers nationaux de biens et de services minimaux sont difficiles à comparer. Le taux de pauvreté absolu peut aussi être défini comme le pourcentage de la population ayant un revenu inférieur à un certain niveau. Les seuils utilisés par la Banque mondiale sont 1,25 et 2 dollars par jour.

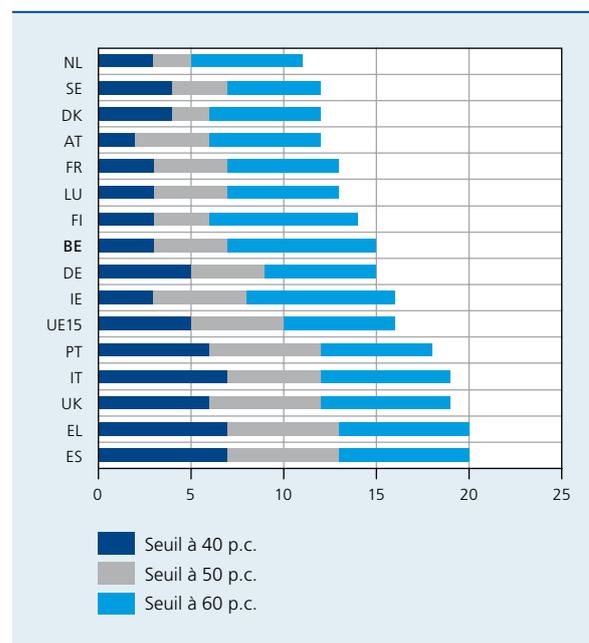
La définition en termes de bien-être économique souligne le caractère relatif de la pauvreté. Celle-ci se définit comme la situation dans laquelle se trouve un ménage qui ne dispose pas d'un revenu suffisant pour participer de façon satisfaisante à la société dans laquelle il vit<sup>(1)</sup>.

La manière la plus simple et la plus opérationnelle de définir le seuil de pauvreté est d'utiliser un **pourcentage du revenu médian** ou du revenu moyen. Ce pourcentage est arbitraire. Le graphique 2 présente le seuil de pauvreté défini selon les seuils fixés à 40, 50 et 60 p.c. du revenu médian pour les pays de l'UE15. Comme on peut le constater, le critère utilisé a peu d'incidence sur le classement. Pour un échantillon plus large, comme par exemple l'ensemble de l'OCDE, cette constatation empirique reste vraie. Par convention, l'Union européenne a fixé le seuil à 60 p.c. du revenu médian.

Le revenu utilisé est un revenu médian par unité de consommation. Autrement dit, le revenu nominal de chaque ménage est pondéré sur la base de coefficients spécifiques aux différents membres du ménage<sup>(2)</sup>, de façon à mesurer le bien-être économique par personne.

Les indicateurs de pauvreté monétaire calculés sur la base des SILC ne sont pas exempts de problèmes. En particulier, le revenu disponible ne tient pas compte du revenu imputé pour les ménages propriétaires de leur habitation, sous la forme d'un loyer imputé. De même, certains avantages subventionnés par l'État (gratuité des transports publics pour certaines catégories de personnes, soins à domicile, etc.) ne sont pas considérés comme faisant partie du revenu disponible. Étant donné les différences considérables existant entre pays et entre sous-groupes

GRAPHIQUE 2 TAUX DE PAUVRETÉ RELATIF DANS L'UE15, 2008



Source : CE.

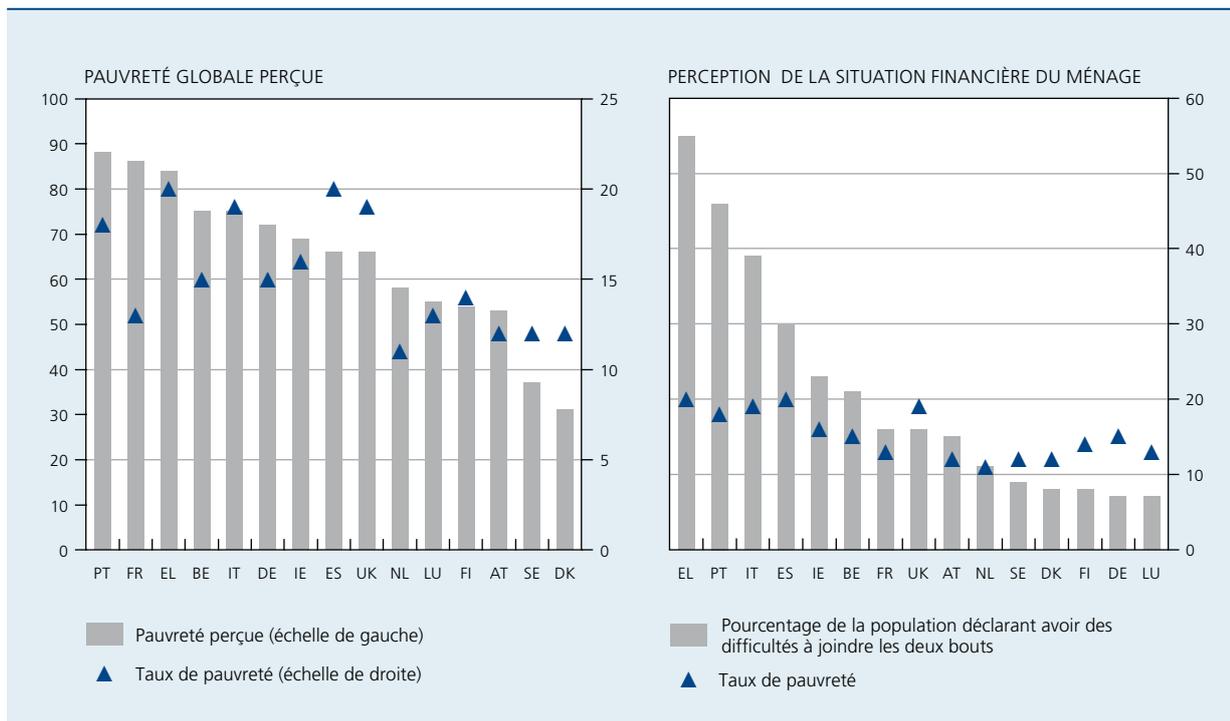
de population en ces matières, la non prise en compte de ces éléments a une influence sur le classement des pays, en particulier pour la population de plus de 64 ans (voir Comité d'études sur le vieillissement (2009) et infra). Les résultats obtenus sont également sensibles au choix de l'échelle d'équivalence, à l'indicateur de niveau de vie (revenu moyen ou revenu médian) et au pourcentage retenu pour fixer le seuil de pauvreté. Les seuils de 40 p.c. et 50 p.c. du revenu médian, qui étaient cités fréquemment jusqu'au milieu des années nonante, donnaient à la Belgique une position plus favorable que le seuil actuel de 60 p.c., qui n'a été adopté officiellement qu'à la suite du processus de Laeken du début des années 2000.

Une autre manière d'appréhender la pauvreté repose sur une comparaison des **conditions de vie** plutôt que des revenus disponibles. Par exemple, la privation de biens et

(1) Dans Galbraith J.K.(1961), *L'ère de l'opulence*, Paris, Calmann-Lévy, donne la définition suivante : « Les gens sont dans le dénuement quand leur revenu, même s'il leur permet de survivre, se trouve nettement en dessous de celui de l'ensemble de la communauté. Ils ne peuvent pas acquiescer alors ce que l'ensemble de la communauté regarde comme le minimum indispensable à une vie normale, et ils ne peuvent pas entièrement se soustraire à l'opinion de la majorité, qui les considère comme inférieurs. ». Cette définition pointe le caractère relatif de la pauvreté et introduit la notion de stigmatisation, ce qui a des implications en termes de politique de lutte contre la pauvreté.

(2) L'échelle d'équivalence permet donc de comparer le revenu de ménages de tailles différentes, en utilisant une méthode de conversion des revenus en unités comparables. Le système de pondération retenu par Eurostat pour les données SILC est l'échelle « OCDE modifiée », qui attribue un poids de 1 pour le premier adulte, de 0,5 pour les autres adultes (âgés de 14 ans ou plus) et de 0,3 pour les enfants (de moins de 14 ans). Par exemple, le revenu d'un couple avec deux enfants (âgés de moins de 14 ans) est divisé par un coefficient de 2,1 (=1+0,5+0,3+0,3) pour être comparé avec le revenu d'un isolé.

GRAPHIQUE 3 PAUVRETÉ PERÇUE ET PAUVRETÉ MONÉTAIRE



Sources : CE (Enquête Eurobaromètre octobre 2009), CE (SILC).

de commodités de la vie courante (logement convenable, viande aux repas, voiture, télévision, etc.) due à une insuffisance de ressources financières est un indicateur de pauvreté. La sélection des items à prendre en compte et le poids à donner à chacun d’eux restent en débat. La corrélation entre la pauvreté basée sur la situation de privation matérielle et les indicateurs de pauvreté monétaire est positive, mais ces deux mesures sont loin de se recouper parfaitement (Guio, 2009).

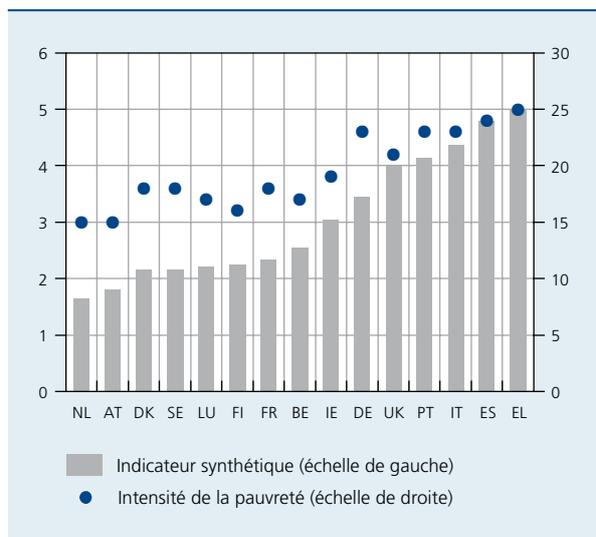
Une troisième classe d’indicateurs de pauvreté repose uniquement sur l’**appréciation subjective** des personnes faisant l’objet de l’enquête. La proportion de personnes répondant que la pauvreté est à leur avis répandue dans le pays constitue une mesure de la pauvreté globale perçue.

Le graphique ci-dessus montre que la pauvreté perçue n’est qu’imparfaitement corrélée avec le taux de pauvreté mesuré sur la base des revenus relatifs. Des pays comme l’Espagne ou le Royaume-Uni, où le taux de pauvreté monétaire est élevé dans une perspective européenne, occupent une position moyenne en termes de pauvreté perçue. Par contre, en Belgique et en France, le taux de pauvreté perçue est sensiblement plus élevé que ce que révèlent les statistiques de revenus.

Dans l’enquête SILC, est également demandée au répondant son appréciation de sa propre situation financière. Il s’agit d’un autre type de perception subjective du risque de pauvreté. La question concerne la difficulté pour le ménage de boucler son budget mensuel. La proportion reprise dans le graphique est celle des ménages « ayant des difficultés ou beaucoup de difficultés à joindre les deux bouts ».

Comme d’autres études le confirment (pour un aperçu, voir Desrosiers et al., 2007), il n’y a qu’un recouplement partiel entre l’approche monétaire de la pauvreté et la perception par les ménages de leur situation financière. L’enquête SILC a toutefois révélé une corrélation élevée entre les deux indicateurs. Parmi les ménages belges, 21 p.c. déclarent avoir des difficultés à boucler leurs fins de mois, ce qui correspond à la moyenne dans l’UE15. Certains pays, comme le Royaume-Uni, l’Allemagne ou la Finlande, enregistrent une meilleure corrélation entre l’appréciation subjective des ménages et le taux de pauvreté monétaire. La corrélation imparfaite indique que les ressources économiques ne sont pas le déterminant unique de l’évaluation que font les ménages de leur situation financière. L’origine sociale du ménage et son mode d’insertion dans la société (notamment via l’emploi) font partie des critères considérés par les ménages pour

**GRAPHIQUE 4** INTENSITÉ ET INDICATEUR SYNTHÉTIQUE DE LA PAUVRETÉ MONÉTAIRE DANS L'UE15, 2008



Source : CE.

apprécier leur situation financière. Influence également la facilité relative avec laquelle les familles démunies peuvent faire appel à un réseau de solidarité informelle en cas de besoin (échanges de services de garde d'enfants, soutien matériel, etc.). L'importance de ces solidarités informelles ou des aides en nature varient vraisemblablement d'un pays à l'autre.

La direction générale Statistique et Information économique du SPF Économie (DGSIE, 2010) note par ailleurs que la proportion de ménages ayant des difficultés à joindre les deux bouts a augmenté en Belgique de façon significative entre 2007 et 2008, alors que le taux de pauvreté est resté quasi inchangé. La proportion de ménages déclarant avoir plutôt des difficultés, des difficultés ou beaucoup de difficultés à boucler leur budget est passée de 34 p.c. en 2007 à 44 p.c. en 2008. Cette dégradation de la situation financière perçue est imputable à une augmentation du nombre de ménages percevant des difficultés sans pour autant être pauvres, la proportion de ménages déclarant avoir des difficultés à joindre les deux bouts restant grosso modo constante parmi les ménages pauvres.

Tout en reconnaissant que différentes approches (pauvreté monétaire, privation matérielle et pauvreté subjective) sont complémentaires pour appréhender la réalité de la pauvreté, nous avons choisi de n'utiliser que les indicateurs de pauvreté monétaire, notamment parce qu'ils permettent de comparer plus facilement tant les pays que les groupes de population.

Outre le taux de pauvreté, c'est-à-dire la proportion de personnes vivant sous le seuil de pauvreté monétaire, deux autres indicateurs sont fréquemment utilisés. L'intensité de la pauvreté rend compte de l'importance de la pauvreté monétaire chez les personnes pauvres et est défini comme l'écart entre le revenu moyen des pauvres et le seuil de pauvreté, exprimé en pourcentage de ce seuil. L'indicateur synthétique tient à la fois compte du taux et de l'intensité de la pauvreté monétaire. La Belgique occupe une position moyenne dans l'UE15 tant en termes de risque, mesuré par le taux de pauvreté, que d'intensité de la pauvreté.

### 3. La pauvreté dans les différents groupes de population

La pauvreté monétaire varie en fonction du pays, mais également du groupe socio-économique dans chaque pays. Si en Belgique, le taux de pauvreté est de 15 p.c. pour l'ensemble de la population, cet indicateur prend des valeurs très différentes si on le ventile par genre, âge, taille du ménage ou situation au regard de l'emploi.

Pour la population en âge de travailler, la situation au regard de l'emploi est la variable clé expliquant les écarts de taux de pauvreté entre sous-groupes. Le tableau suivant présente les taux de pauvreté pour les personnes d'âge actif, ici les 18 à 64 ans, ventilées, d'une part, selon le type de ménage (avec et sans enfants) et, d'autre part, en fonction de leur situation sur le marché du travail. Les données SILC permettent de déterminer l'«intensité de travail» du ménage de manière précise, l'échelle allant de 0, pour la situation où aucun membre d'âge actif du ménage n'a travaillé durant l'année de référence, à 1, lorsque tous les membres d'âge actif du ménage ont eu un emploi durant l'ensemble de l'année.

En Belgique, parmi les ménages sans enfant, la prévalence de la pauvreté au sein de la population en âge de travailler varie entre 34 et 3 p.c. selon la situation en termes d'emploi. Cette fourchette est deux fois plus large pour les ménages avec enfants : le taux de pauvreté atteint 71 p.c. pour les ménages à intensité de travail nulle, soit le taux le plus élevé des pays de l'UE15, à 4 p.c., soit un niveau parmi les plus faibles de l'UE15, pour les ménages avec enfants dont les membres en âge de travailler ont tous eu un emploi durant l'ensemble de l'année de référence.

Dans tous les pays de l'UE15, les ménages dont tous les membres d'âge actif travaillent sont exposés à des taux de pauvreté faibles, en moyenne de 5 p.c. pour les ménages sans enfant et de 6 p.c. pour les familles avec enfants, alors que le taux de pauvreté des ménages sans emploi

**TABEAU 1 TAUX DE PAUVRETÉ SELON LA SITUATION SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL ET LE TYPE DE MÉNAGES, 2008<sup>(1)</sup>**  
(personnes âgées de 18 à 64 ans)

	Ménages avec enfants				Ménages sans enfant			
	Intensité de travail <sup>(2)</sup>							
	0	< 0,5	> 0,5	1	0	< 0,5	> 0,5	1
Allemagne .....	66	31	10	5	50	28	10	5
Autriche .....	59	25	11	5	27	15	10	3
Belgique .....	71	42	12	4	34	14	4	3
Danemark .....	49	21	8	4	27	29	6	5
Espagne .....	61	52	24	8	41	27	9	5
Finlande .....	58	42	8	5	39	32	7	4
France .....	67	43	14	5	20	20	6	5
Grèce .....	38	48	26	10	30	26	13	9
Irlande .....	47	35	10	7	45	11	6	3
Italie .....	63	41	24	5	33	17	6	5
Luxembourg .....	51	41	18	8	19	22	9	5
Pays-Bas .....	50	18	9	5	22	17	6	4
Portugal .....	70	41	27	9	32	23	8	8
Royaume-Uni .....	53	50	23	8	40	36	14	5
Suède .....	64	34	13	5	28	34	9	6
UE15 .....	60	43	19	6	36	23	9	5

Source: CE.

(1) 2007 pour la France. Les données sont provisoires pour le Royaume-Uni et l'UE15.

(2) L'intensité de travail du ménage est le rapport entre le nombre de mois durant lesquels les membres du ménage en âge de travailler ont travaillé et le nombre maximum théorique de mois ouvrables pour le ménage pendant l'année de référence. Les classes d'intensité de travail vont de 0 (ménage sans emploi) à 1 (intensité de travail maximale).

est en moyenne six fois plus élevé, voire plus de neuf fois pour les ménages ayant charge de famille. Dans les pays examinés, les taux de pauvreté sont presque toujours monotones décroissants en fonction de l'intensité de travail du ménage.

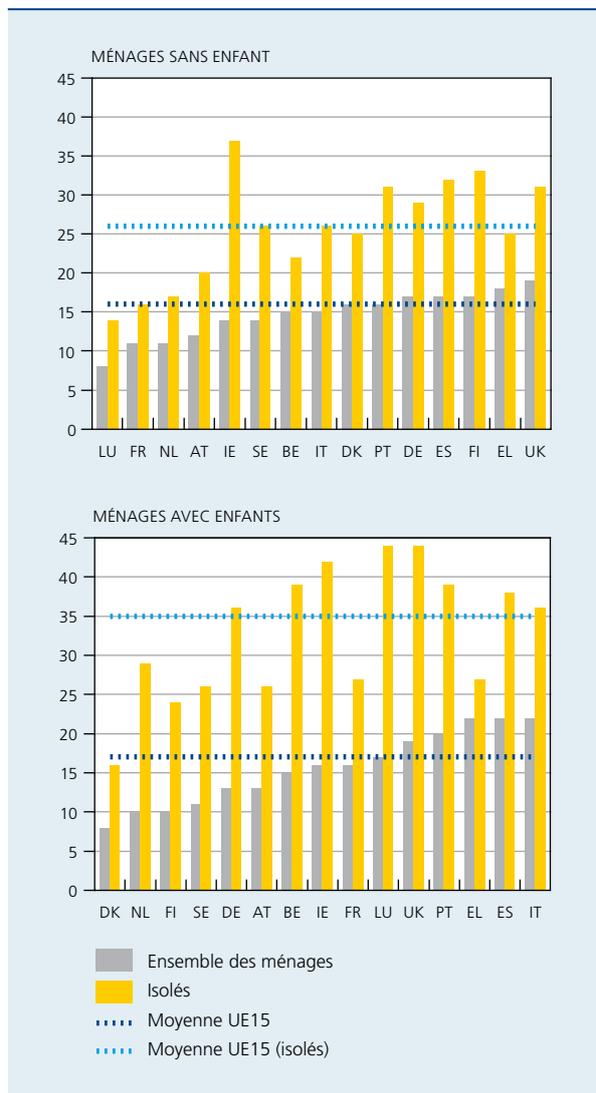
Il ressort de cet examen que l'emploi est la protection par excellence contre la pauvreté. C'est particulièrement le cas en Belgique, où les ménages dont l'intensité de travail atteint 100 p.c. bénéficient du taux de pauvreté le plus faible de l'UE15, et ce qu'ils aient ou non un enfant à charge.

Il subsiste cependant des différences entre les pays même chez les ménages à intensité de travail maximale, ce qui montre que l'emploi n'est pas le seul moyen de contrer la pauvreté. Certains pays de l'Europe du sud, comme la Grèce ou le Portugal, présentent ainsi un pourcentage non négligeable de travailleurs pauvres, tandis qu'au

Royaume-Uni et en Irlande, les ménages à intensité de travail maximale et ayant des enfants à charge présentent un taux de pauvreté significatif.

L'autre facteur important pour expliquer les écarts de pauvreté au sein de la population en âge de travailler est le type de ménage, à savoir sa taille et sa composition. Comme le montre le tableau, le taux de pauvreté parmi les 18 à 64 ans est toujours plus élevé parmi les ménages avec enfants. Les différences sont surtout marquées chez les ménages sans emploi ou dont l'intensité de travail est faible, alors qu'elles sont ténues ou nulles pour les ménages à intensité de travail maximale. Ainsi, la différence selon la charge de famille pour les ménages sans emploi est en moyenne dans l'UE15 de 24 points de pourcentage, et atteint 47 points en France, 37 points en Belgique et 36 points en Suède, alors qu'elle est plus limitée en Allemagne, en Irlande ou au Royaume-Uni.

**GRAPHIQUE 5 TAUX DE PAUVRETÉ PAR TYPE DE MÉNAGE, 2008**  
(ensemble de la population)



Source : CE.  
 (1) Pour le Royaume-Uni et l'UE15, les données sont provisoires.

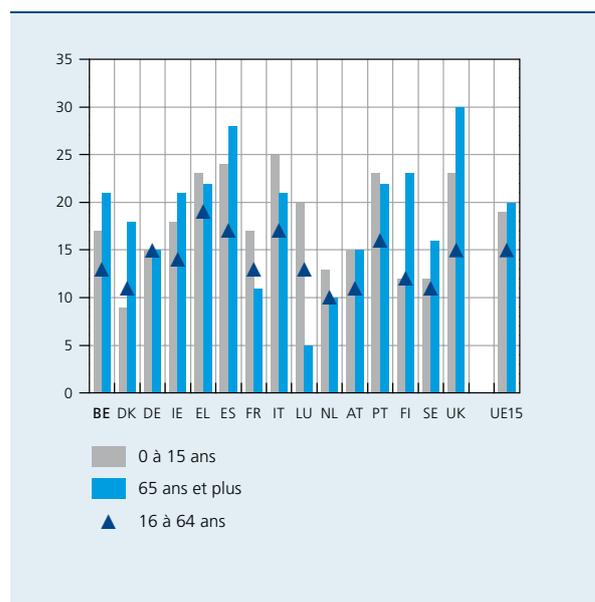
Si l'on compare, pour l'ensemble de la population, la situation des ménages avec enfant à celle des ménages sans enfant, en distinguant au sein de ces deux groupes, les isolés (avec et sans charge de famille), on constate qu'en moyenne dans l'UE15, le taux de pauvreté des ménages avec enfant est assez proche de celui des ménages sans enfant : la différence est d'un point de pourcentage. Elle est inexistante en Belgique et se situe aux alentours de 5 points au Luxembourg, en Italie, en France, en Espagne et en Grèce. Par contre, dans les pays scandinaves et en Allemagne, le taux de pauvreté est légèrement plus élevé parmi les ménages sans enfant.

Dans les deux groupes repris dans le graphique 5, les ménages comportant un seul adulte sont exposés à un risque de pauvreté beaucoup plus important que la moyenne. Chez les isolés de l'UE15, le taux est 1,5 plus élevé pour les ménages sans enfant et atteint plus du double pour les parents célibataires. Ainsi, en Belgique, le risque de pauvreté est de 39 p.c. pour un isolé avec enfant et de 22 p.c. pour les isolés sans enfant, alors qu'il est de 15 p.c. pour l'ensemble des ménages.

Les données SILC montrent également que le nombre d'enfants dans le ménage augmente plus que proportionnellement le risque de pauvreté, surtout pour les ménages comptant plus de deux enfants à charge. La politique familiale de la Belgique semble relativement efficace car, si l'on observe une augmentation du taux de pauvreté de 8 points pour les ménages comptant trois enfants ou plus par rapport aux ménages ayant un seul enfant, cette différence est de 12 points en moyenne dans l'UE15, le Royaume-Uni et les pays du sud de l'Europe enregistrant des écarts nettement plus importants, de l'ordre de 16 à 29 points.

Si l'on ventile les taux de pauvreté en fonction de catégories d'âge, la Belgique est dans une situation proche de la moyenne européenne. La pauvreté infantile, à savoir le risque de pauvreté parmi les enfants de moins de seize ans, est de 17 p.c. en Belgique et de 19 p.c. en moyenne dans l'UE15. Dans tous les pays à l'exception du

**GRAPHIQUE 6 TAUX DE PAUVRETÉ PAR CLASSE D'ÂGE, 2008**



Source : CE.

Danemark, le taux de pauvreté des enfants est plus élevé que celui de la population des 16 à 64 ans. Les écarts sont toutefois relativement limités, de l'ordre de 4 points. Ils sont sensiblement plus élevés dans les pays de l'Europe du sud et au Royaume-Uni. Outre la politique familiale, les facteurs expliquant la pauvreté infantile sont le type de ménage et la situation des parents sur le marché du travail. Comme nous l'avons vu, les isolés avec enfants sont beaucoup plus exposés à la pauvreté que les ménages comportant au moins deux adultes en âge de travailler. Le nombre d'enfants à charge joue également un rôle, toutefois plus limité. La pauvreté infantile est aussi liée à la situation des parents en termes d'emploi. Dans tous les pays, les enfants les plus pauvres sont ceux de ménages monoparentaux sans emploi.

Le taux de pauvreté des personnes de 65 ans et plus est aussi sensiblement plus élevé que celui des personnes d'âge actif. En Belgique, avec une prévalence de 21 p.c., contre 20 p.c. dans l'UE15, ce groupe se situe au-dessus de la moyenne européenne en termes de taux de pauvreté, contrairement aux groupes des 0 à 15 ans et des 16 à 64 ans.

Dans l'ensemble des pays de l'UE15 à l'exception du Luxembourg et de la France, le taux de pauvreté des personnes âgées est plus élevé que celui des 16 à 64 ans. L'âge légal de la retraite étant fixé à 65 ans dans la majorité des pays européens, la plupart des personnes appartenant à ce groupe sont retraitées. En Belgique, l'âge légal de la retraite des femmes a été progressivement revu à la hausse depuis 1997 : en janvier 2009, il est passé de soixante-quatre à soixante-cinq ans, comme celui des hommes. Outre le fait que le revenu disponible des ménages de 65 ans et plus est généralement limité à la pension de retraite, la composition du ménage explique le risque plus élevé de pauvreté parmi les personnes âgées. Une grande proportion des personnes de plus de 65 ans vivent seules. Ainsi, en Belgique, la part des personnes mariées parmi les plus de 75 ans est d'environ 40 p.c., la majorité étant veuves, célibataires ou divorcées.

Avec un taux de remplacement brut pour l'homme salarié moyen de l'ordre de 40 p.c.<sup>(1)</sup>, les pensions de retraite sont relativement faibles en Belgique : ce taux est similaire en Allemagne mais bien supérieur dans les autres pays européens à l'exception de l'Irlande et du Royaume-Uni. Il faut toutefois relativiser la situation des personnes âgées en termes de pauvreté. En effet, les données SILC se basent sur le revenu disponible équivalent des ménages. Elles ne tiennent pas parfaitement compte des différences de patrimoine. Or celles-ci peuvent être considérables.

(1) Selon les données de référence publiées par l'OCDE (2009).

Bien que des données précises fassent défaut, le patrimoine des plus de 64 ans serait sensiblement plus élevé en moyenne que celui des autres classes d'âge. La proportion de personnes propriétaires de leur logement ou d'autres biens immobiliers est plus élevée dans ce groupe que dans le reste de la population. Selon les données du dernier recensement en Belgique, elle atteint 76 p.c. pour les 65 ans et plus, contre 71 p.c. dans le groupe des 35 à 54 ans et 46 p.c. chez les moins de 35 ans. Si le loyer imputé était pris en compte, la DGSIE a estimé que le taux de pauvreté des 65 ans et plus passerait de 21 à 13 p.c.

L'intensité de la pauvreté parmi les personnes de 65 ans et plus en Belgique est de l'ordre de 14 p.c., sensiblement moindre que celle observée en moyenne dans l'UE15, soit 18 p.c. Parmi les personnes âgées pauvres, l'écart entre le revenu médian et le seuil de pauvreté est beaucoup plus important en Allemagne, dans les pays d'Europe du sud et au Royaume-Uni. Cette bonne position de la Belgique serait encore renforcée si le revenu implicite des ménages propriétaires de leur logement était pris en compte dans le calcul du revenu disponible selon les enquêtes SILC.

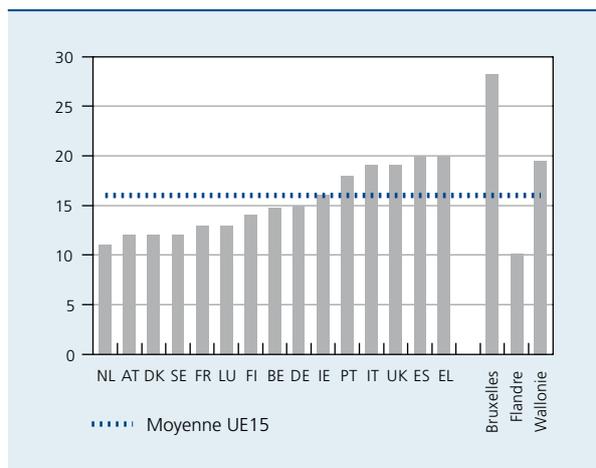
Avec un taux de pauvreté de 16 p.c. en Belgique, les femmes connaissent un risque de pauvreté de 2 points plus élevé que les hommes, comme dans l'UE15 en moyenne. Cet écart est lié notamment à l'âge des individus, les femmes ayant une plus longue espérance de vie et une plus grande probabilité de vivre seules à la suite du décès de leur conjoint. Il y a aussi davantage de femmes parmi les chefs de famille monoparentales.

Les données permettent également de calculer les taux de pauvreté par région. Affichant 10,1 p.c., la Flandre enregistre un des niveaux de pauvreté les moins élevés de l'UE15, alors qu'avec 19,5 p.c., la Wallonie dépasse de plus de 3 points la moyenne européenne et Bruxelles

**TABLEAU 2** TAUX DE PAUVRETÉ EN BELGIQUE PAR CLASSE D'ÂGE EN TENANT COMPTE OU NON DU LOYER IMPUTÉ, 2008

	Taux de pauvreté	Taux de pauvreté en tenant compte du loyer imputé
<b>Total</b> .....	<b>14,7</b>	<b>13,3</b>
dont:		
18 à 64 ans .....	12,2	11,7
65 ans et plus .....	21,3	13,2

Source : DGSIE.

**GRAPHIQUE 7** TAUX DE PAUVRETÉ EN BELGIQUE ET DANS LES RÉGIONS, 2008

Sources : CE, DGSIE.

occupe une position extrême, 28,2 p.c. de ses habitants souffrant de pauvreté. Ce dernier taux est cependant entaché d'une grande incertitude car le sous-échantillon de l'enquête SILC pour Bruxelles est très restreint<sup>(1)</sup>.

Les différences entre régions reflètent principalement des situations contrastées en termes d'emploi. Si le taux de chômage harmonisé en 2008 en Flandre était de 3,9 p.c., il atteignait 10,1 p.c. en Wallonie et 16 p.c. à Bruxelles. Parmi les populations en âge de travailler correspondantes, 44,4 p.c. des 15 à 64 ans étaient chômeurs ou inactifs à Bruxelles et 42,8 p.c. en Wallonie, alors que cette proportion était d'une personne sur trois en Flandre. Comme nous l'avons vu plus haut, l'emploi est une bonne protection contre la pauvreté; il n'est donc pas étonnant que sa faiblesse relative en Wallonie et à Bruxelles se reflète directement dans le taux de pauvreté de la population d'âge actif de ces régions. La même constatation pourrait être faite concernant la pauvreté infantile, puisque la situation au regard de l'emploi des parents en est le facteur prépondérant.

Dans la population en âge de travailler, la part des peu qualifiés, à savoir les personnes qui disposent au plus d'un certificat de l'enseignement secondaire inférieur est également plus élevée à Bruxelles et en Wallonie, avec 37 p.c. des 15 à 64 ans, alors qu'elle n'est que de 31 p.c. en Flandre.

La structure démographique<sup>(2)</sup> diffère également selon les régions, mais dans une moindre mesure que les indicateurs liés au marché du travail. La Flandre a une proportion de personnes âgées de 65 ans et plus légèrement plus élevée

– 17,8 p.c. contre 16,5 p.c. en Wallonie et 14,8 p.c. à Bruxelles. La région de Bruxelles-Capitale a une population globalement plus jeune. La part des moins de 18 ans y est toutefois de 22 p.c., ce qui est du même ordre qu'en Wallonie, alors qu'elle n'atteint pas les 20 p.c. en Flandre.

La distribution par type de ménage non plus n'est pas semblable dans les trois régions. Le ménage moyen compte 2,4 personnes en Flandre, 2,3 en Wallonie et 2 seulement à Bruxelles. Cela s'explique notamment par un pourcentage d'isolés nettement plus élevé à Bruxelles, puisqu'il atteint 49,6 p.c., contre 34,6 p.c. en Wallonie et 29,6 p.c. en Flandre. La distribution du type de ménage potentiellement le plus vulnérable, à savoir la famille monoparentale, diffère aussi: la part de celles-ci est de 17 p.c. en Wallonie, 14 p.c. à Bruxelles et 12 p.c. en Flandre.

Bruxelles est aussi caractérisée par une population étrangère et d'origine étrangère proportionnellement plus importante que la Flandre et la Wallonie. Selon les données administratives de 2007, la part des étrangers, toutes nationalités confondues, était de 27,5 p.c. à Bruxelles, contre 9,2 p.c. en Wallonie et 5,4 p.c. en Flandre. En Belgique, les personnes étrangères à l'UE et d'origine étrangère sont moins intégrées sur le marché du travail.

Le statut d'occupation du logement est aussi assez différent selon les régions, puisque selon les données du recensement de 2001, moins de 43 p.c. des logements étaient occupés par leur propriétaire à Bruxelles, alors que cette proportion était de 70 p.c. en Wallonie et de 74 p.c. en Flandre.

En tant que grande communauté urbaine, la région de Bruxelles-Capitale est aussi un point d'attache pour les populations les plus précarisées, qui restent peu cernables par une enquête telle que SILC. Les personnes vivant dans la pauvreté extrême, à la marge même des institutions d'aide sociale, peuvent difficilement faire l'objet d'un recensement. Ainsi les sans-abri ne sont pas dénombrés au niveau national. Les estimations les plus récentes, reprises dans le Rapport Pan-Inclusion 2010, font état de 2.800 sans-abri (soit 0,3 p.c. de la population) dans la région bruxelloise, 10.400 (0,2 p.c.) en Flandre et 18.000 (0,5 p.c.) en Wallonie.

(1) Les taux régionaux estimés par la DGSIE sont les suivants (les intervalles de confiance à 95 p.c. correspondants sont indiqués entre parenthèses): Bruxelles 28,2 (21,6 à 34,7), Flandre 10,1 (8,4 à 11,8) et Wallonie 19,5 (16,6 à 22,4).

(2) Les données sur la structure démographique des régions portent sur l'année 2007. Elles proviennent de la brochure « Indicateurs statistiques de la Région de Bruxelles-capitale » de l'Institut bruxellois de statistique et d'analyse ([www.statbru.irisnet.be](http://www.statbru.irisnet.be)).

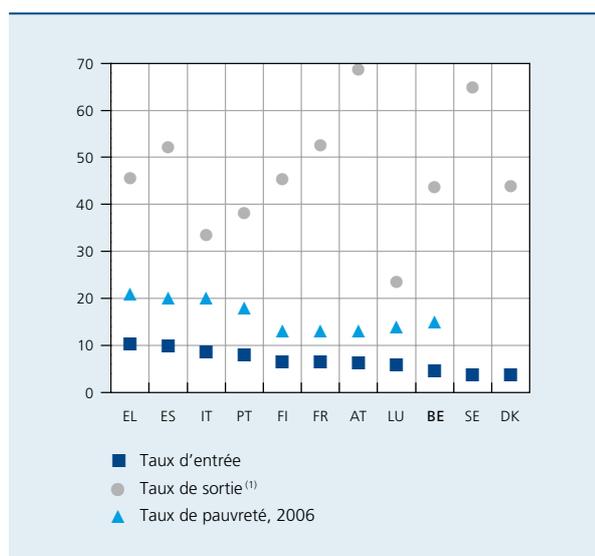
## 4. Dynamique de la pauvreté

Dans la section précédente, nous avons montré que la situation par rapport au marché du travail, le type de ménage et l'âge sont les facteurs les plus importants pour expliquer l'exposition à la pauvreté à un moment donné. L'état de pauvreté peut varier dans le temps pour un même individu. À tout moment, certaines personnes deviennent pauvres, d'autres cessent de l'être. Cela a pour conséquence que le taux de pauvreté persistante (durant plus de deux années consécutives) est inférieur au taux de pauvreté mesuré à un moment donné, et que la proportion de personnes qui ont connu un épisode de pauvreté est plus grande que celui-ci.

Le graphique suivant est une exploitation des données SILC longitudinales, qui sont disponibles pour la période de 2004 à 2007. Le taux d'entrée dans la pauvreté est défini comme la proportion de personnes pauvres durant l'année  $t$  qui ne l'étaient pas durant l'année  $(t-3)$ . Le taux de sortie de la pauvreté correspond à la proportion de personnes qui étaient pauvres en  $(t-3)$  et ne le sont plus en  $t$ .

On observe qu'il existe une grande différenciation des taux d'entrée dans la pauvreté entre les pays européens. Elle est également importante pour les taux de sortie<sup>(1)</sup>. Van Kerm et Noel Pi Alperin (2010), indiquent par ailleurs

**GRAPHIQUE 8** TAUX D'ENTRÉE DANS LA PAUVRETÉ ET DE SORTIE DE LA PAUVRETÉ DANS L'UE, DE L'ANNÉE  $T-3$  À L'ANNÉE  $T$   
(pourcentages)



Sources : CE, Van Kerm et Noel Pi Alperin (2010).

(1) Les intervalles de confiance autour des estimations du taux de sortie de la pauvreté sont larges.

que les intervalles de confiance calculés sur les données SILC sont particulièrement larges – surtout concernant les taux de sortie –, ce qui témoigne de la difficulté d'estimer ces mesures étant donné qu'il n'est pas aisé de suivre les ménages à travers le temps.

On observe néanmoins une corrélation marquée entre le taux d'entrée (concept de flux) et le taux de pauvreté (concept de stock). La corrélation négative attendue entre le taux de sortie et le taux de pauvreté existe mais n'est pas statistiquement significative pour l'échantillon de onze pays repris ici<sup>(2)</sup>. Van Kerm et Noel Pi Alperin (2010) n'ont pas trouvé de corrélation systématique entre le taux de sortie de la pauvreté et d'autres indicateurs de mobilité du revenu à travers le temps dans les différents pays.

La Belgique se situe parmi les pays où le taux d'entrée dans la pauvreté est le plus faible, avec le Danemark et la Suède, alors que devenir pauvre est sensiblement plus fréquent en Grèce, en Espagne, en Italie ou au Portugal. Par contre, le taux de sortie de l'état de pauvreté en Belgique se situe dans la moyenne faible des pays européens. Sortir de la pauvreté semble plus aisé en Autriche et en Suède, mais aussi en France et en Espagne. Notons qu'il est possible, comme l'illustre la Suède, d'obtenir de bons résultats tant en termes de faible taux d'entrée dans la pauvreté qu'en termes de faible durée de l'épisode de pauvreté.

On constate donc une rotation assez importante au sein de la population pauvre mais, comme nous l'avons vu, à un degré très variable d'un pays à l'autre. Bien que les études empiriques ne soient pas unanimes, il semble également que la probabilité de sortir d'un épisode de pauvreté diminue avec la durée de celui-ci. De même, le fait d'avoir été pauvre dans le passé a un effet tant sur le taux d'entrée (positif) que sur le taux de sortie (négatif) de la pauvreté. Enfin, d'autres facteurs non identifiés dans les données d'enquêtes telles que les SILC jouent aussi un rôle significatif.

Il y a peu d'études basées sur des données internationalement comparables qui permettent de quantifier l'impact des événements à l'origine de la pauvreté, ou qui permettent d'en sortir. Selon l'OCDE (2008), ce sont surtout les ruptures familiale, sociale ou professionnelle qui sont à l'origine d'un épisode de pauvreté. Les changements de structure de la famille (divorce, naissance d'un enfant, prise en charge d'un parent dépendant) et la diminution du nombre de membres du ménage qui travaillent

(1) Mesure normalisée de la dispersion, le coefficient de variation (ratio entre l'écart-type et la moyenne) montre que la dispersion normalisée des taux d'entrée est légèrement plus importante que celle des taux de sortie.

(2) Les données des Pays-Bas, de l'Allemagne, du Royaume-Uni et de l'Irlande ne sont pas disponibles sur les quatre années nécessaires pour réaliser ces estimations.

expliquent une part importante des entrées dans la pauvreté. Symétriquement, les facteurs de sortie sont généralement l'augmentation de l'intensité de travail du ménage ou le changement de la composition du ménage (mariage, etc.). La pauvreté persistante concerne surtout les populations chez lesquelles la probabilité de connaître de tels événements est plus faible, à savoir les personnes de plus de 65 ans et les enfants. L'étude de De Blander et Nicaise (2009) réalisée sur les données du Panel Study of Belgian Households met en évidence l'importance du niveau d'éducation dans la dynamique de la pauvreté.

Selon l'OCDE, la mobilité est très faible aux extrémités de l'échelle des revenus: en moyenne, près de 70 p.c. des personnes se maintiennent dans le quintile supérieur ou restent bloquées dans le quintile inférieur et seule une part très faible des pauvres parviennent à s'élever dans l'échelle des revenus.

Enfin, un mécanisme particulier d'enlèvement dans les difficultés financières est le surendettement. La centrale des crédits aux particuliers gérée par la Banque nationale de Belgique permet de lutter contre celui-ci. Toutefois, les dispositions de la loi relative à la protection de la vie privée à l'égard des traitements de données à caractère personnel ne permettent pas d'exploiter ces informations pour dresser un portrait des personnes surendettées.

La Banque de France (2009) réalise des enquêtes spécifiques destinées à mettre en évidence les grandes modifications quantitatives et sociologiques liées au surendettement. Ces enquêtes montrent que le surendettement passif, c'est-à-dire lié à un « accident de la vie » (perte d'emploi, maladie, divorce), est nettement plus fréquent que le surendettement actif, c'est-à-dire provenant d'un recours excessif au crédit. Dans les trois quart des cas, le surendettement est passif. La perte de l'emploi constitue le facteur dominant à l'origine des situations de surendettement (32 p.c. des causes recensées), à côté des autres motifs principaux que sont le divorce ou la séparation (15 p.c.) et la maladie ou l'accident (11 p.c.). La relative faiblesse des ressources des ménages surendettés et l'absence de patrimoine les rendent très vulnérables face aux aléas de la vie.

## Conclusions

Grâce aux enquêtes sur les revenus et les conditions de vie, nous disposons d'une source harmonisée permettant de dresser le portrait des inégalités et de la pauvreté, tant au niveau belge qu'europpéen. La distribution des revenus disponibles paraît légèrement plus égalitaire en Belgique qu'en moyenne dans l'UE15 et quelque 15 p.c. de la

population vivent sous le seuil de pauvreté dans notre pays, pour 16 p.c. dans l'UE15.

Le taux de pauvreté perçue – au sens où elle repose entièrement sur l'appréciation subjective des personnes interrogées – est bien supérieur en Belgique au taux de la pauvreté basé sur les revenus relatifs. Cette particularité est aussi présente en France, alors que la situation inverse prévaut au Royaume-Uni. Cela reflète en partie les valeurs de la société et l'importance des solidarités informelles sur lesquelles les familles les plus démunies peuvent compter.

Pour les ménages comprenant des membres en âge de travailler, le travail est une bonne protection contre la pauvreté, sous réserve d'un nombre suffisant d'heures travaillées et du niveau de rémunération. En Belgique, l'existence du salaire minimum tend à limiter le nombre de travailleurs pauvres. Il est circonscrit aux situations dans lesquelles les personnes n'obtiennent pas de travail stable et oscillent entre travail, chômage et inactivité, ou n'ont qu'un travail à temps partiel, insuffisant pour assurer le revenu nécessaire.

L'importance de la situation au regard de l'emploi est notamment illustrée en Belgique par la différence des taux de pauvreté selon la région, même si d'autres facteurs interviennent comme la différence en termes de structure démographique (type de ménage, etc.) ou de statut d'occupation du logement.

Le revenu disponible tel qu'il ressort de l'enquête SILC ne tient pas compte pour les ménages propriétaires de leur habitation d'un revenu implicite sous la forme d'un loyer imputé. De même, certains avantages subventionnés (gratuité des transports publics pour certaines catégories de personnes, soins à domicile, etc.) ne sont pas considérés comme faisant partie du revenu disponible. Les différences entre pays et entre sous-groupes de population en ces matières influencent indubitablement les résultats obtenus, en particulier pour les personnes âgées.

Comme dans les autres pays de l'UE15, les célibataires avec charge d'enfants constituent le groupe de ménages le plus exposé à la pauvreté. Le taux de pauvreté des familles monoparentales est sensiblement plus élevé en Belgique qu'en moyenne dans l'UE15 et la situation est surtout aigüe chez les ménages où l'intensité de travail est faible. Cela pourrait indiquer que les services de crèche et de garderie restent insuffisamment accessibles aux familles monoparentales.

En Belgique comme dans un grand nombre d'autres pays européens, la proportion de retraités vivant en dessous du seuil de pauvreté est plus élevée que parmi la population

d'âge actif. Cependant, étant donné que le patrimoine des personnes plus âgées est en moyenne plus important que celui des plus jeunes, la situation des aînés est plus favorable que ce qu'indique la comparaison des taux de pauvreté.

La formation est un facteur clé pour l'emploi. Un niveau de formation élevé va de pair avec une moins grande probabilité tant de devenir pauvre et que de le rester longtemps. Assurer pour tous l'accès à une formation de qualité est donc un moyen essentiel de promouvoir l'égalité des chances.

Les données longitudinales montrent qu'il existe à tout moment un nombre important de personnes qui tombent dans la pauvreté ou en sortent. En comparaison des autres pays européens, la Belgique connaît un taux moyen d'entrée dans la pauvreté très bas, mais également un taux de sortie peu élevé. La pauvreté serait donc plus persistante en Belgique qu'en moyenne au niveau européen. Les données restent toutefois parcellaires. En outre, il serait utile de les compléter par des données sur les différences de patrimoine entre les ménages.

## Bibliographie

- Banque de France (2009), « Typologie des situations de surendettement », *Bulletin de la Banque de France*, 1<sup>er</sup> trimestre, 175.
- Cantillon B. (2009), « Crisis and the welfare state: the need for a new distributional agenda », *The foundation for Law, Justice and Society*, University of Oxford.
- Comité d'étude sur le vieillissement (2009), *Rapport annuel*, Bruxelles (<http://www.plan.be>).
- De Blander R. et I. Nicaise (2009), « Shooting at moving targets: Short- versus long-term effects of anti-poverty policies », in Zaidi A., A. Harding et P. Williamson (eds), *New frontiers in microsimulation modelling*, Farnham, Ashgate Publishing.
- De Doncker H. (2006), *Crédits aux particuliers – Analyse des données de la Centrale des Crédits aux Particuliers*, BNB, Working Paper 78.
- Decoster A. (2007), « Hoofdstuk 13: Ongelijkheid, armoede en herverdeling » in Decoster A., Berlage L. et al. (2007), *Inleiding tot de economie*, Universitaire Pers Leuven.
- Desrosiers H. et M. Simard (2007), « Pauvreté monétaire, pauvreté subjective durant la petite enfance: l'éclairage des données longitudinales », Institut de la statistique du Québec, communication dans le cadre de la Chaire Quetelet « Dynamiques de pauvretés et vulnérabilités. Mesures et processus explicatifs en démographie et en sciences sociales », Louvain-la-Neuve, novembre.
- DGSIE (2010), *Les chiffres de la pauvreté: principaux résultats de l'enquête EU-SILC 2008*, Bruxelles (<http://statbel.fgov.be>).
- Eurostat (2010), *Combating poverty and social exclusion: A statistical portrait of the European Union*, Bruxelles.
- Guio A.-C. (2009), *What can be learned from material deprivation indicators in Belgium and its regions?*, IWEPS Discussion papers 901.
- Institut bruxellois de statistique et d'analyse (2009), *Indicateurs statistiques de la Région de Bruxelles-capitale édition 2008*, Bruxelles ([www.statbru.irisnet.be](http://www.statbru.irisnet.be)).
- OCDE (2008), *Croissance et inégalités*, Paris.
- OECD (2009), *Pensions at a Glance*, Paris.
- Ravallion M. (1998), *Poverty lines in theory and in practice*, World Bank, LSMS Working Paper 133.
- SPF Sécurité sociale (2008), *Rapport stratégique sur la protection sociale et l'inclusion sociale 2008-2010 (Belgique)*, Bruxelles.
- Van Kerm P. et M. Noel Pi Alperin (2010), *Inequality, growth and mobility: The intertemporal distributions of income in European countries*, paper presented at the 2010 Conference of the "Network for the analysis of the EU-SILC", Warsaw, March 25-26.
- Vrancken J., G. Campaert, D. Dierckx et A. Van Haarlem (2009), *Armoede en sociale uitsluiting: jaarboek 2009*, Acco.

# Summaries of articles

## Economic projections for Belgium – Spring 2010

The global economic recovery which had begun in mid 2009 has continued, though its strength has varied from one region to another. The emerging economies have been the driving force, propelling the revival of international trade, while the upturn is likely to be more gradual in the advanced economies, as is generally the case after economic recessions accompanied by a financial crisis. The euro area has also returned to positive growth since mid 2009, but this growth has been far less dynamic than in the rest of the world. Moreover, the increase in budget deficits and public debt has given rise to fears over the sustainability of public finances in some countries, causing renewed tensions on the financial markets.

In Belgium, activity also started to pick up from the third quarter of 2009, although the pace remained moderate. Altogether, however, the decline in GDP of 3 p.c. in 2009 was slightly smaller than in the euro area as a whole, and growth is estimated to be a little more sustained this year and next. According to the projections, it will reach 1.3 p.c. in 2010 and 1.7 p.c. in 2011. At first, it is likely to be underpinned by foreign demand, while consumption and, later, investment should gradually gather momentum.

The labour market has displayed some resilience, considering the seriousness of the economic recession. Job losses and the rise in unemployment were limited by large-scale use of temporary lay-offs and by a sharp fall in corporate productivity. However, since these factors are likely to return to normal, the reduction in employment is projected to continue in 2010. Net job losses are estimated at 12,900 persons in the course of the year, following a decline of 38,500 units during 2009. Employment should resume growth during 2011. The unemployment rate increased from 7 p.c. in 2008 to 8 p.c. in 2009; it is forecast at 8.8 p.c. in 2011.

Following a brief period of disinflation during 2009, resulting from negative base effects influencing the movement in energy prices, inflation began rising again at the end of last year and during the initial months of 2010, owing to the recent rise in international oil prices and the euro's depreciation. While this factor will continue to play during the coming months, the pressures exerted by wages are expected to be contained at first, before gathering strength at the end of the forecasting period as economic activity picks up. In all, as an annual average, inflation – which had been zero in 2009 – is forecast at 2 p.c. in 2010 and 1.9 p.c. in 2011.

According to the NAI data, Belgium's public finances recorded a deficit of 6 p.c. of GDP in 2009. In the macroeconomic context described above, and taking account of the measures adopted by the federal and regional governments, if the policy remains unchanged that deficit should come to 5 p.c. of GDP in 2010 and 5.3 p.c. in 2011. After having declined continuously since 1993, to reach

84.2 p.c. in 2007, the ratio of public debt to GDP has been rising again in 2008, mainly as a result of the capital injections and loans granted to financial institutions, and in 2009, due to the economic recession. The debt ratio is projected to rise further, although at a slower pace, over the projection horizon, from 96.8 p.c. of GDP in 2009 to 100.2 p.c. in 2010 and 103.1 p.c. in 2011.

JEL Codes: E17, E25, E37, E66

Key words: Belgium, macroeconomic projections, Eurosystem

### Belgium's position in world trade

The objective of the article is to give a general overview of the position that Belgium occupies in the world trade stakes and its ability to adjust in response to changes in the international environment. Over the last two decades, world trade has expanded considerably, buoyed up by the rapid growth of new economic centres, the advanced economies generally having seen a drop in their market share. However, the growth in Belgium's exports has lagged behind the average for twelve European countries going through the same major changes; and the loss of market share has been higher than the average.

A classical econometric analysis of price competitiveness shows up the limited role of relative export prices as a determinant in gains/losses of market share. This finding mainly reflects the fact that prices are largely fixed on international markets, producers cannot adjust their export prices according to the costs that they have to bear. In this context, a reasonable development of production costs, and with stronger reason wage costs, is essential in order to ensure the continuity of export activities.

Beyond relative price effects, it is necessary to take into account structural elements in order to explain changes in market share. From this standpoint, it appears that the type of production has a crucial role to play. Faced with competition from emerging economies, Belgium's external trade performance in the case of standardised products has been well below world demand. On the other hand, high-value-added products or those of a highly innovative nature or with a high research content are the ones that enable it to maintain or improve on its position in global trade.

Export activities and innovation share some common features, not least because they are concentrated in the hands of a small number of large enterprises. In view of the high foreign market entry costs, the best performing firms are the ones that tend to be the exporters. However, factors such as the innovative nature of products on offer can of course influence the likelihood of success on foreign markets. Here, innovation efforts by Belgian firms are not creating enough opportunities for marketing new products. Yet, it is most certainly goods with a high value added or highly innovative products that Belgium will be able to count on to ensure sustainable economic development and to support the prosperity of its people.

JEL Codes: F14, O30, D21

Key words: competitiveness, market share, export price, innovation, R&D

### What lessons can be drawn from the Wage Dynamics Network ?

The Wage Dynamics Network (WDN) is a temporary research network with the main objective of identifying the characteristics of wage dynamics and drawing conclusions from them in monetary policy terms. The paper presents the main findings of this research work. Notably, the intersectoral wage differential can be partly attributed to differences in profitability and the degree of competition to which the sectors are exposed. Nominal wages are adjusted less frequently than prices and adjustments generally tend to be made at regular intervals rather than in response to the economic climate. Wage rigidity not only affects existing workers, but also new recruits. The euro area, and Belgium in particular, is marked more by rigid real wages than nominal wages. Real wage rigidity implies a low optimal inflation rate and tends to complicate the conduct of monetary policy since it triggers greater fluctuations in output and employment and makes inflation more persistent. Furthermore, in a monetary union, countries with higher real wage rigidity suffer a loss of competitiveness in the event of negative productivity shocks. Institutions underlying wage-setting generally play an important role in the way in which firms and economies react to shocks. The heterogeneity of these institutions within the euro area therefore presents a real challenge for monetary policy.

JEL Codes: D21, J30, J31, J60

Key words: firms behavior, wage rigidity, employment, monetary policy, labour market flexibility, labour market institutions, economic shocks

### Negative economic profitability in non-financial corporations

The article describes the characteristics of firms with negative economic profitability. Analysis of the pattern of profitability during the period from 1999 to 2008 on the basis of the annual accounts of non-financial corporations shows that, year after year, one in ten firms makes a loss, and in the case of SMEs that figure is actually as high as one in four firms. These findings require further investigation.

For the majority of non-financial corporations (85.6 p.c.) the period of negative economic profitability does not persist for longer than 4 years. Negative economic profitability is proportionately more common for firms in the non-manufacturing sectors than in manufacturing industry. Analysis by firm size, distinguishing between large firms and SMEs, reveals that SMEs are proportionately more affected. If age is considered, large firms with negative economic profitability are 2 to 3 years younger, on average, than other firms, whereas age is not a factor in the case of SMEs. In regard to regional location, the Brussels Capital Region has the highest ratio of firms with a negative profitability.

For most firms, the negative sign of the profitability ratio can be attributed to the firm ending the financial year with an operating loss. Within that group of firms with a negative operating result, as many as 33.1 p.c. of large firms and 44.9 p.c. of SMEs fail to generate any value added. Ultimately, in the case of 30.8 p.c. of the large firms and 42.1 p.c. of the SMEs, the net assets had fallen below the specified minimum, so that – under the alarm bell procedure – any interested party can apply to the court for dissolution of the company.

JEL Codes: D39, G30, L60, L80

Key words: firms' results, financial structure, distribution analysis, sectoral analysis

## Poverty in Belgium

The EU Statistics on Income and Living Conditions (SILC) surveys gives a harmonised source of data making it possible to get a good idea of inequality and poverty, at both the Belgian and European levels. Disposable income distribution appears to be slightly more egalitarian in Belgium than the EU15 average, and around 15 p.c. of the population lives below the poverty line in our country, compared with 16 p.c. in the EU15 as a whole

Poverty can be defined in many different ways. The rate of monetary poverty corresponds to the percentage of the population with an income below the poverty line. The European Union has conventionally set this threshold at 60 p.c. of the median income. Other approaches (such as that based on material deprivation and the subjective approach, subjective in the sense that it relies on the personal perception of the people being surveyed) contribute to a better understanding of the true nature of poverty but they are not a perfect match. The perceived rate of poverty is thus higher in Belgium and France than the poverty rate based on relative income, whereas the reverse is true in the United Kingdom. The monetary poverty indicators calculated on the basis of the SILC surveys are given preference in this article, even though they are not immune to problems. In particular, disposable income as calculated from the SILC surveys does not take account of several components, including the imputed rent for households that own their home.

For households with members of working age, employment offers good protection against poverty, provided a high enough number of hours are worked at an adequate wage level. In Belgium, the minimum wage tends to limit the number of working poor. So, households with a full 100 p.c. work intensity rate in our country enjoy the lowest poverty rate in the EU15, regardless of whether or not they have children in the home.

Single parents make up the category of households at the highest risk of poverty. The proportion of retirees living below the poverty line is also higher than that among the population of working age. The situation as regards the elderly nevertheless needs to be put into perspective because proportionally more of these people own their home than among the rest of the population.

Education is a key factor for employment. A high level of education goes hand in hand with a lower likelihood of both falling into poverty and remaining poor for long periods of time. Ensuring access to quality education for all is thus essential for promoting equal opportunities. Longitudinal data show that, at any given moment, a large number of people are falling into or getting out of poverty. By comparison with other European countries, Belgium has a very low poverty entry rate, but it also has a fairly low poverty exit rate.

JEL codes : D31, D63, I32, J1

Key words : poverty, SILC, Belgium, EU

## Abstracts of the working papers series

### 184. Discriminatory fees, coordination and investment in shared ATM network, by S. Ferrari, January 2010

The paper empirically examines the effects of discriminatory fees on ATM investment and welfare, and considers the role of coordination in ATM investment between banks. The main findings are that foreign fees tend to reduce ATM availability and (consumer) welfare, whereas surcharges positively affect ATM availability and the different welfare components when the consumers' price elasticity is not too large. Second, an organization of the ATM market that contains some degree of coordination between the banks may be desirable from a welfare perspective. Finally, ATM availability is always higher when a social planner decides on discriminatory fees and ATM investment to maximize total welfare. This implies that there is underinvestment in ATMs, even in the presence of discriminatory fees.

### 185. Self-fulfilling liquidity dry-ups, by F. Malherbe, March 2010

Secondary markets for long-term assets might be illiquid due to adverse selection. In a model in which moral hazard is confined to project initiation, the author finds that: (1) when agents expect a liquidity dry-up on such markets, they optimally choose to self-insure through the hoarding of non-productive but liquid assets; (2) such a response has negative externalities as it reduces ex-post market participation, which worsens adverse selection and dries up market liquidity; (3) liquidity dry-ups are Pareto inefficient equilibria; (4) the Government can rule them out. Additionally, when agents face idiosyncratic, privately known, illiquidity shocks, he shows that: (5) it increases market liquidity; (6) illiquid agents are better-off when they can credibly disclose their liquidity position, but transparency has an ambiguous effect on risk-sharing possibilities.

### 186. The development of monetary policy in the 20th century – some reflections, by O. Issing, April 2010

In the paper the author outlines – from a practitioner's as well as from a researcher's perspective – several of the key developments that took place during the last century in monetary policy. In particular, he describes how the monetary system evolved from gold standard, prevailing throughout most of the last century, to paper money and how the norm in central banking changed from pure discretion after World War II to transparency and independence. He furthermore analyzes how the exchange rate regime under Bretton-Woods impacted on countries' monetary policy and, with a

focus on Europe, how European Monetary Union (EMU) emerged from the European Monetary System (EMS). He then outlines today's relatively broad consensus on monetary policy and how it developed from a learning process on the side of central banks and important contributions from research. Finally, after arguing that the ECB's monetary policy which fruitfully combines past experience and current research is a successful and promising approach, he outlines some challenges lying ahead.

187. [Getting rid of Keynes? A survey of the history of macroeconomics from Keynes to Lucas and beyond](#), by M. De Vroey, April 2010

The aim of the paper is to recount the ebbs and flows of Keynesianism over the history of macroeconomics. The bulk of the paper consists of a discussion of the main episodes of the unfolding of macroeconomics (Keynesian macroeconomics, monetarism, new classical macroeconomics, real business cycle models and new neoclassical synthesis models) against the background of a distinction between Keynesianism as a 'moderately conservative' (Keynes's words) vision about the working of the market system and as a conceptual apparatus. Particular attention is given to the contrast between Keynesian and Lucasian macroeconomics. The paper ends with a few remarks about the impact of the present crisis on the development of macroeconomic theory.

188. [A century of macroeconomic and monetary thought at the National Bank of Belgium](#), by I. Maes, April 2010

"A century of macroeconomic and monetary thought at the National Bank of Belgium" traces the history of economic research at the National Bank of Belgium, from the early decades of the 20th century to its present functioning in the Eurosystem. The study also goes into the major economic policy debates, as well as the specific lines of macroeconomic and monetary thinking at the National Bank of Belgium. The focus is very much on the role of the Research Department in policymaking and its dialogue (and debates) with the academic community.

189. [Inter-industry wage differentials in EU countries: What do cross-country time-varying data add to the picture?](#), by Ph. Du Caju, G. Gábor Kátay, A. Lamo, D. Nicolitsas, S. Poelhekke, April 2010

The paper documents the existence of inter-industry wage differentials across a large number of industries for eight EU countries (Belgium, Germany, Greece, Hungary, Ireland, Italy, the Netherlands and Spain) at two different points in time (in general, 1995 and 2002). It then looks into possible explanations for the main patterns observed. The analysis uses the European Structure of Earnings Survey (SES), an internationally-harmonised matched employer-employee dataset, to estimate inter-industry wage differentials conditional on a rich set of employee, employer and job characteristics. After investigating the possibility that unobservable employee characteristics lie behind the conditional wage differentials, a hypothesis which cannot be accepted, the paper considers the role of institutional features, as well as industry structure and performance in explaining inter-industry wage differentials. The results suggest that inter-industry wage differentials are consistent with rent-sharing mechanisms and that rent-sharing is more likely in industries with firm-level collective agreements and with higher collective agreement coverage.

190. What determines euro area bank CDS spreads?, by J. Annaert, M. De Ceuster, P. Van Roy, C. Vespro, April 2010

The paper decomposes the explained part of the CDS spread changes of 31 listed euro area banks according to various risk drivers. The choice of the credit risk drivers is inspired by the Merton (1974) model. Individual CDS liquidity and other market and business variables are identified to complement the Merton model and are shown to play an important role in explaining credit spread changes. This decomposition reveals, however, highly changing dynamics in the credit, liquidity, and business cycle and market wide components. This result is important since supervisors and monetary policy makers extract different signals from liquidity based CDS spread changes than from business cycle or credit risk based changes. For the recent financial crisis, the authors confirm that the steeply rising CDS spreads are due to increased credit risk. However, individual CDS liquidity and market wide liquidity premia played a dominant role. In the period before the start of the crisis, their model and its decomposition suggest that credit risk was not correctly priced, a finding which was correctly observed by e.g. the International Monetary Fund.

## Signes conventionnels

–	la donnée n'existe pas ou n'a pas de sens
n.	non disponible
p.c.	pour cent
p.m.	pour mémoire
pp.	points de pourcentage
e	estimation de la Banque

# Liste des abréviations

## Pays

BE	Belgique
DE	Allemagne
IE	Irlande
EL	Grèce
ES	Espagne
FR	France
IT	Italie
CY	Chypre
LU	Luxembourg
MT	Malte
NL	Pays-Bas
AT	Autriche
PT	Portugal
SI	Slovénie
SK	Slovaquie
FI	Finlande
BG	Bulgarie
CZ	République tchèque
DK	Danemark
EE	Estonie
LV	Lettonie
LT	Lituanie
HU	Hongrie
PL	Pologne
RO	Roumanie
SE	Suède
UK	Royaume-Uni
UE15	Union européenne, à l'exclusion des pays ayant adhéré après 2003
CH	Suisse
CN	Chine
HK	Hong Kong
IL	Israël
IN	Inde

JP	Japon
RU	Russie
TR	Turquie
US	États-Unis

## Autres

AELE	Association européenne de libre-échange
BRIC	Brésil, Russie, Inde, Chine
BCE	Banque centrale européenne
BCN	Banque centrale nationale
BFP	Bureau fédéral du plan
BNB	Banque nationale de Belgique
BRI	Banque des règlements internationaux
CE	Commission européenne
CI	Produits dont la production nécessite de façon prédominante du capital (Capital Intensive)
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CPB	Centraal Planbureau – Pays-Bas
CTCI	Classification Type du commerce international
DGSIE	Direction générale Statistique et information économique
DNWR	Downward Nominal Wage Rigidity
DRI	Produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation difficiles à imiter (Difficult-to-imitate Research Intensive)
DRWR	Downward Real Wage Rigidity
ECI	Enquête communautaire sur l'innovation
EDP	Excessive Deficit Procedure
EPL	Employment Protection Legislation
ERI	Produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation facilement imitables (Easy-to-imitate Research Intensive)
EU2020	Plan stratégique 2010-2020 de l'Union européenne
FMI	Fonds monétaire international
HBS	Household Budget Survey
HWWI	Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Institut
ICN	Institut des comptes nationaux
IPCH	Indice des prix à la consommation harmonisé
IPN	Inflation Persistence Network
LI	Produits dont la production nécessite de façon prédominante du travail (Labour Intensive)
MSCI	Morgan Stanley Capital International
NACE	Nomenclature des activités économiques de la Communauté européenne

## LISTE DES ABRÉVIATIONS

OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
ONEM	Office national de l'emploi
ONSS	Office national de sécurité sociale
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
P <sub>n</sub>	nième percentile
Q <sub>n</sub>	nième quartile
R&D	Recherche et développement
RMI	Produits directement dérivés des matières premières (Raw Materials Intensive)
SA	Société anonyme
SC	Société coopérative
SEBC	Système européen de banques centrales
SEC	Système européen des comptes
SES	Structure of Earnings Survey
SILC	Statistics on Income and Living Conditions
SPF	Service public fédéral
SPRL	Société privée à responsabilité limitée
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne
WDN	Wage Dynamics Network

Banque nationale de Belgique  
Société anonyme  
RPM Bruxelles – Numéro d'entreprise : 0203.201.340  
Siège social : boulevard de Berlaimont 14 – BE-1000 Bruxelles  
[www.bnb.be](http://www.bnb.be)



Éditeur responsable

Jan Smets

Directeur

Banque nationale de Belgique  
boulevard de Berlaimont 14 – BE-1000 Bruxelles

Personne de contact pour la Revue

Philippe Quintin

Chef du département Communication et secrétariat

Tél. +32 2 221 22 41 – Fax +32 2 221 30 91  
[philippe.quintin@nbb.be](mailto:philippe.quintin@nbb.be)

© Illustrations : Banque nationale de Belgique  
Couverture et mise en page : BNB TS – Prepress & Image  
Publié en juin 2010

