

Les effets économiques de la directive Services en Belgique: une évaluation ex ante

Christophe Piette, Banque nationale de Belgique
Jan van der Linden, Bureau fédéral du Plan

Banque nationale de Belgique s.a.
Boulevard de Berlaimont 14
1000 Bruxelles (Belgique)

Tel.: +32-2-221.21.11
<http://www.nbb.be>

Bureau fédéral du Plan
Avenue des Arts 47-49
1000 Bruxelles (Belgique)

Tel.: +32-2-507.73.11
<http://www.plan.be>

Éditeurs responsables:
Henri Bogaert (Bureau fédéral du Plan)
Jan Smets (Banque nationale de Belgique)

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

Mise en page: FPB - CIC
Couverture & impression: BNB TS - Prepress & Image

Publié en décembre 2009
Dépôt légal: D/2009/0210/2

Table des matières

Résumé	1
Introduction	7
I. La directive Services	9
1. Historique	9
2. Contenu et champ d'application de la directive Services	10
3. Modifications de la réglementation en Belgique	12
II. Importance en Belgique des activités couvertes par la directive Services	13
1. Importance des services dans l'activité intérieure	13
2. Importance du commerce international de services	16
3. L'activité des filiales étrangères dans les branches de services	20
III. Les effets socio-économiques de la directive Services dans des études récentes	23
1. Études ex ante des effets de la directive Services	23
1.1. L'analyse de la Commission européenne	23
1.2. Les études de Copenhagen Economics et du Centraal Planbureau	25
2. Analyse microéconomique	26
2.1. La marge prix-coûts comme fonction de la réglementation du marché	26
2.2. Les échanges et les investissements comme fonction de l'hétérogénéité des réglementations	28
3. Modèles d'équilibre général	31
3.1. Convergences entre les modèles	31
3.2. Différences entre les modèles	32
4. Effets macroéconomiques	34
4.1. Mécanismes élémentaires	34
4.2. Déduction du changement exogène	35
4.3. Simulation conservatrice et intervalles de confiance	36
4.4. Effets sur l'activité économique	37
5. Conclusion	40
IV. Actualisation des effets macroéconomiques	41
1. Directive Services vs directive Bolkestein	41
1.1. Implications pour l'étude de Copenhagen Economics	42
1.2. Implications pour l'étude du Centraal Planbureau	43
2. Législation belge depuis 2003	44
3. Impact sur l'analyse macroéconomique	47
4. Commentaires à propos des analyses	48
4.1. Observations sur la méthode appliquée	48
4.2. Observations sur les résultats	49
5. Conclusion	51

V. Analyse sectorielle	53
1. Situation des secteurs concernés par la directive Services en Belgique	53
1.1. Importance des activités couvertes par la directive	55
1.2. Ouverture internationale	57
1.3. Degré de concurrence dans les secteurs de services	64
2. Estimation de l'impact de la directive sur les échanges extérieurs de services et les investissements étrangers	69
2.1. Quantification des barrières réglementaires en Belgique et dans les autres États membres de l'UE	69
2.2. Influence des barrières réglementaires sur les échanges extérieurs et les investissements directs étrangers dans les secteurs de services	75
2.3. Simulation des effets de la transposition de la directive Services	85
3. Conclusion	94
VI. Concurrence et productivité dans le secteur du commerce et conséquences de la mise en œuvre de la directive Services	99
1. Le secteur du commerce en Belgique	99
1.1. Taille, structure et performances du secteur	99
1.2. Réglementation du marché dans le commerce de détail	103
2. Cadre théorique	106
2.1. Influence de la réglementation et d'autres facteurs sur la concurrence	106
2.2. La relation entre concurrence et productivité	107
2.3. Bien-être général	108
3. Concurrence dans le commerce de gros et de détail en Belgique	108
3.1. Marge prix-coûts	109
3.2. Créations et cessations d'entreprises	110
3.3. Concentration du marché	111
3.4. Élasticité des bénéficiaires	113
3.5. Stabilité du marché	114
3.6. Concurrence dans la distribution belge: une synthèse	116
4. Les conséquences de la directive Services sur les performances du commerce de gros et de détail à l'échelle nationale	118
5. Conclusion	120
Conclusion	123
Bibliographie	125
Annexe 1 - Différences entre les économies belges et luxembourgeoises	129
Annexe 2 - Données statistiques détaillées	131
Annexe 3 – Modélisation de l'ouverture internationale des entreprises de services, méthode d'estimation, et résultats détaillés pour la Belgique	135
Annexe 4 - Construction des indicateurs relatifs aux différences réglementaires par rapport à la Belgique	147

Liste des tableaux

I. La directive Services

II. Importance en Belgique des activités couvertes par la directive Services

Tableau II-1:	Importance des activités de services dans l'économie belge	13
Tableau II-2:	Exportations et importations de biens et services	16
Tableau II-3:	Soldes commerciaux avec les autres pays de l'UE27 en pourcentage du PIB et avantages comparatifs révélés	18
Tableau II-4:	Chiffres d'affaires des filiales étrangères	20

III. Les effets socio-économiques de la directive Services dans des études récentes

Tableau III-1:	Intervalles de confiance des équivalents tarifaires tels que calculés par CE	28
Tableau III-2:	Effets estimés par le CPB de la réglementation sur les échanges et les investissements des branches de services	30
Tableau III-3:	Effets, tels qu'estimés par le CPB, de la directive Bolkestein sur les échanges commerciaux et les investissements dans les secteurs qui tomberaient dans son champ d'application	31
Tableau III-4:	Quelques différences entre les modèles CETM et WorldScan	33
Tableau III-5:	Effets estimés de la directive Bolkestein sur les équivalents tarifaires (ET) dans CETM	35
Tableau III-6:	Diminution estimée des obstacles non tarifaires à la suite d'une réduction de l'hétérogénéité des réglementations	36
Tableau III-7:	Simulation macroéconomique de la directive Bolkestein	38
Tableau III-8:	Effets sur l'activité à l'étranger des branches étudiées par CE	39

IV. Actualisation des effets macroéconomiques

Tableau IV-1:	Analyse des différences entre les effets économiques de la version définitive de la directive Services et celles de la directive Bolkestein	42
Tableau IV-2:	Équivalents tarifaires (ET) après atténuation du principe du pays d'origine	43
Tableau IV-3:	Quantification de mesures récentes en Belgique	46
Tableau IV-4:	Actualisation des effets sur le bien-être en Belgique	47

V. Analyse sectorielle

Tableau V-1:	Ventilation par branche d'activité des entreprises non financières	55
Tableau V-2:	Ventilation par branche d'activité des échanges internationaux de biens et services	58
Tableau V-3:	Degré de concurrence et croissance des secteurs	67
Tableau V-4:	Caractéristiques des entreprises selon les différents degrés d'implication sur les marchés internationaux	77
Tableau V-5:	Signes des coefficients estimés pour l'équation relative à la probabilité d'exporter des services dans d'autres pays de l'UE	80
Tableau V-6:	Signes des coefficients estimés pour l'équation relative à la probabilité d'établir une filiale dans d'autres pays de l'UE	82
Tableau V-7:	Signes des coefficients estimés pour l'équation relative à la probabilité de faire appel à des prestataires de services originaires d'autres pays de l'UE	84
Tableau V-8:	Probabilités moyennes d'exporter des services vers d'autres pays de l'UE en tenant compte des effets attendus de la directive Services	89
Tableau V-9:	Effets simulés de la directive sur les exportations de services dans les autres pays de l'UE et sur le chiffre d'affaires des entreprises résidentes	91
Tableau V-10:	Probabilités moyennes d'importer des services de bâtiment et de génie civil depuis d'autres pays de l'UE, en tenant compte des effets attendus de la directive Services	93
Tableau V-11:	Effets simulés de la directive sur les importations et sur le taux de pénétration des importations de services de bâtiment et de génie civil	94

VI. Concurrence et productivité dans le secteur du commerce et conséquences de la mise en œuvre de la directive Services

Tableau VI-1: Importance du secteur du commerce en Belgique	100
Tableau VI-2: Evolution des indicateurs de concurrence appliqués au secteur du commerce en Belgique	116

Annexe 1 - Différences entre les économies belges et luxembourgeoises

Tableau A-1: Agrégats macroéconomiques de la Belgique, du Luxembourg et de l'UEBL	130
---	-----

Annexe 2 - Données statistiques détaillées

Tableau A-2: Importations de services par branche d'activité	131
Tableau A-3: Principaux marchés à l'exportation	132
Tableau A-4: Principaux marchés à l'importation	133

Annexe 3 – Modélisation de l'ouverture internationale des entreprises de services, méthode d'estimation, et résultats détaillés pour la Belgique

Tableau A-5: Coefficients estimés pour l'équation relative à la probabilité d'exporter des services	144
Tableau A-6: Coefficients estimés pour l'équation relative à la probabilité d'établir une filiale	145
Tableau A-7: Coefficients estimés pour l'équation relative à la probabilité d'importer des services	146

Annexe 4 - Construction des indicateurs relatifs aux différences réglementaires par rapport à la Belgique

Tableau A-8: Indicateurs des différences réglementaires par rapport à la Belgique	148
---	-----

Liste des graphiques

I. La directive Services

II. Importance en Belgique des activités couvertes par la directive Services

Graphique II-1: Contributions à la croissance de la valeur ajoutée	14
Graphique II-2: Contributions à la croissance de l'emploi intérieur	15

III. Les effets socio-économiques de la directive Services dans des études récentes

IV. Actualisation des effets macroéconomiques

V. Analyse sectorielle

Graphique V-1: Répartition de la population des entreprises en fonction de la taille	57
Graphique V-2: Importance des entreprises exportatrices par branches d'activité	59
Graphique V-3: Importance des entreprises importatrices par branches d'activité	60
Graphique V-4: Répartition des importations de services par secteur destinataire	61
Graphique V-5: Importance des entreprises étrangères par branches d'activité	63
Graphique V-6: Importance des entreprises résidentes détenant des investissements directs à l'étranger par branches d'activité	64
Graphique V-7: Ouverture internationale et concurrence	65
Graphique V-8: Importance des barrières réglementaires transversales	71
Graphique V-9: Importance des barrières réglementaires propres aux services professionnels	73
Graphique V-10: Importance des barrières réglementaires dans le commerce de détail	74
Graphique V-11: Impact attendu de la directive Services sur le niveau des barrières réglementaires transversales	86
Graphique V-12: Impact attendu de la directive Services sur le niveau des barrières réglementaires propres au commerce de détail	87

VI. Concurrence et productivité dans le secteur du commerce et conséquences de la mise en œuvre de la directive Services

Graphique VI-1: Niveau des prix des biens de consommation	101
Graphique VI-2: Productivité du travail dans le secteur du commerce en Belgique	102
Graphique VI-3: Productivité totale des facteurs dans le secteur du commerce en Belgique	103
Graphique VI-4: Réglementation dans le commerce de détail en Belgique	105
Graphique VI-5: Marge prix-coûts du secteur du commerce en Belgique	110
Graphique VI-6: Créations et cessations d'entreprises dans le secteur du commerce en en Belgique	111
Graphique VI-7: Concentration du marché dans le secteur du commerce en Belgique	112
Graphique VI-8: Élasticité des bénéfices dans le secteur du commerce en Belgique	114
Graphique VI-9: Stabilité du marché dans le secteur du commerce en Belgique	115

Résumé

Les États membres de l'Union européenne doivent transposer, pour la fin du mois de décembre 2009, la directive 2006/123/CE relative aux services dans le marché intérieur. Cette dernière vise principalement à éliminer les obstacles à la liberté d'établissement et au développement des activités de services entre les pays de l'Union. Dans ce cadre, il a été demandé aux États membres de passer en revue leur législation et d'adapter les aspects qui sont en contradiction avec les dispositions de cette directive.

En Belgique, parallèlement à ce processus, il a été demandé au Bureau fédéral du Plan (BFP) et à la Banque nationale de Belgique (BNB) de procéder à une étude de l'impact potentiel de cette directive sur l'économie, sous la supervision d'un comité d'accompagnement composé du Conseil central de l'économie (CCE), du Conseil national du travail (CNT) et des conseils économiques et sociaux régionaux. Le présent rapport constitue la synthèse de ce travail conjoint.

De la directive "Bolkestein" à la directive "Services"

En 2004, la Commission européenne soumit une proposition de directive visant à lever les obstacles réglementaires qui entravaient encore la libre circulation des services au sein de l'Union. S'inscrivant dans le cadre de la stratégie adoptée lors du Conseil européen de Lisbonne, cette démarche avait pour but de parachever la mise en place du marché intérieur pour les services et, partant, de renforcer la compétitivité de l'économie européenne.

Aussi surnommée la "directive Bolkestein", du nom du Commissaire en charge du marché intérieur de l'époque, la proposition de directive s'articulait pour l'essentiel autour de deux grands principes, à savoir celui de la liberté d'établissement et celui du pays d'origine. Le premier visait à limiter les conditions et à simplifier les procédures d'octroi d'autorisations applicables aux prestataires de services souhaitant établir une filiale sur le territoire d'un autre État membre. Le second avait quant à lui pour objectif de favoriser les prestations transfrontalières de services en permettant aux prestataires de n'observer d'autres réglementations que celles prévalant dans leur pays d'origine.

Cette proposition de directive suscita une forte polémique entre et au sein des États membres, le point le plus contesté étant le principe du pays d'origine, qui était perçu comme une porte ouverte au dumping social. L'étendue de son champ d'application, qui portait sur l'ensemble des services qui n'étaient pas déjà couverts par d'autres directives, suscita également des craintes quant à une possible détérioration de la qualité des services publics.

En adoptant la version définitive de la directive – appelée depuis lors la directive "Services" – en décembre 2006, le Parlement européen et le Conseil ont dès lors pris en compte un certain nombre d'amendements. Le principe du pays d'origine, en particulier, fut supprimé et remplacé par le principe de « la libre prestation ». Selon ce principe, chaque État membre est tenu de garantir le libre accès à des activités de services aux prestataires originaires d'autres pays de l'Union. Il reste toutefois libre de subordonner l'exercice d'une activité à un certain nombre d'exigences, pour autant qu'elles soient justifiées par des raisons d'intérêt général, qu'elles soient proportionnées aux objectifs qu'elles poursuivent et qu'elles ne soient pas discriminatoires. La directive comprend en outre un volet consacré à la simplification des procédures administratives applicables aux presta-

taires de services, qui devrait notamment se concrétiser par la mise en place de guichets uniques. Son champ d'application a par ailleurs été restreint par rapport à celui de la première mouture, et certains secteurs particulièrement sensibles (comme les services d'intérêt général non économiques, les agences de travail intérimaires et les soins de santé) en sont désormais exclus.

En Belgique, comme dans d'autres pays européens, il est ressorti de l'examen de la législation réalisée par les pouvoirs publics que les matières couvertes par la directive Services ne font que rarement l'objet de dispositions restreignant de manière abusive la libre prestation ou la liberté d'établissement. La transposition de la directive Services devrait donc surtout s'y concrétiser par la mise en place des guichets uniques et par l'allègement des charges administratives. Certaines dispositions spécifiques doivent également être adaptées, en particulier la loi de 2004 relative à l'autorisation des implantations commerciales (la loi dite "Ikea"). Cette dernière prévoit en effet une procédure d'octroi d'autorisations assimilable à un test économique, ce qui est désormais proscrit par la directive. Souvent justifiées par des considérations d'intérêt général, plusieurs conditions d'accès à l'exercice de certaines professions (notamment liées à des exigences en matière de qualification) subsisteront après la transposition.

Importance en Belgique du champ d'application de la directive Services

Dans sa mouture définitive, le champ d'application de la directive porte sur diverses catégories de services usuellement proposées aux entreprises et/ou aux particuliers. Il englobe ainsi le secteur de la construction, les activités immobilières, la location, divers services techniques ou de conseil, le commerce, l'Horeca, les services personnels et les services de loisirs. En Belgique, ces secteurs – en particulier la construction, le commerce et les services aux entreprises – représentent une partie non négligeable de l'activité économique intérieure. Sur la base des données issues des comptes nationaux pour l'année 2007, il apparaît en effet que les branches d'activité qui tombent en grande partie sous le champ d'application de la directive Services représentent environ 45% de la valeur ajoutée produite et 43% de l'emploi.

En dépit du poids de ces activités dans l'économie, les exportations et les importations de services qui leur sont attribuables ne représentent qu'une très faible proportion de l'ensemble du commerce extérieur. De fait, en faisant abstraction des transactions qui, comme celles relatives aux services financiers et aux services de transport, ne sont pas concernées par le principe de la libre prestation, elles s'élèvent chacune à moins de 5% du PIB. À titre de comparaison, les exportations et les importations de marchandises représentent 70% du PIB. Une explication à la faible importance des échanges extérieurs de services réside naturellement dans le fait que la fourniture d'un service nécessite souvent une certaine proximité avec le destinataire. Cela explique aussi pourquoi les ventes réalisées via les filiales étrangères portent sur des montants beaucoup plus élevés que celles réalisées par le biais de prestations transfrontalières.

Effets attendus au niveau macroéconomique

Étant donné le poids limité des services dans les transactions internationales, surtout en ce qui concerne le commerce extérieur, il peut être raisonnablement supposé que les effets de la directive Services sur l'ensemble de l'économie ne seront pas élevés. Ces effets ont fait l'objet d'estimations par le bureau d'étude danois Copenhagen Economics (CE) et le Centraal Planbureau (CPB) néerlandais. Tous deux se sont basés sur la proposition initiale de la Commission, la directive dite

"Bolkestein", qui était encore en discussion au moment où ils réalisaient leurs études respectives. Les méthodes utilisées dans chacune de ces études présentent d'importantes différences mais elles suivent, par essence, la même approche. En particulier, les entraves existantes au commerce et aux investissements y sont modélisées au moyen d'"équivalents tarifaires". Il s'agit d'une taxe fictive sur les transactions commerciales, qui permet de quantifier les entraves comme des "coûts" qui doivent être supportés par les entreprises pour s'engager dans des activités internationales. Ces équivalents tarifaires sont calculés à l'aide d'une estimation économétrique des déterminants de la marge prix-coûts (CE) ou de ceux du commerce international et des investissements étrangers (CPB). Des résultats de ces estimations, il ressort notamment que les variables dépendantes sont autant influencées par les réglementations en elles-mêmes que par les différences entre les réglementations qui prévalent dans chaque pays.

Une estimation des effets économiques que la directive pourrait exercer est ensuite réalisée en deux étapes. La première étape consiste à simuler ses effets sur les réglementations. Les équivalents tarifaires sont recalculés sur la base du résultat obtenu, ce qui se traduit naturellement par une diminution par rapport à leur niveau de départ. Lors de la deuxième étape, les valeurs simulées des équivalents tarifaires sont introduites dans un modèle d'équilibre général appliqué (MEGA) afin d'obtenir une estimation des effets macroéconomiques.

Bien que les deux études aient abouti à des estimations différentes, celles-ci sont globalement du même ordre de grandeur. Il apparaît notamment que l'impact sur les activités internationales des secteurs concernés par la directive pourrait être important, mais aussi que l'effet sur l'ensemble de l'économie serait relativement faible. Par rapport à la situation observée en 2004, le commerce international et les investissements étrangers dans ces secteurs pourraient augmenter de quelques dizaines de points de pourcentage. L'effet sur le PIB de la Belgique se situerait quant à lui entre 0,5% et 1,5%, ce qui correspond à la moyenne pour l'UE. L'effet sur l'emploi serait, selon les deux études, de 0,3%. Cela équivaut à environ 600.000 nouveaux postes de travail dans l'ensemble de l'UE, dont environ 12.500 en Belgique.

En partant des travaux de CE et du CPB, l'on a tenté de répondre à la question de savoir si, pour la situation prévalant en 2008, les effets de la version définitive de la directive en Belgique seraient différents de ceux estimés dans ces deux études. Un certain nombre d'éléments ont en effet changé par rapport à la situation de 2004. Premièrement, comme cela a été noté plus haut, le principe du pays d'origine a été atténué. L'effet sur le PIB de la Belgique devrait de ce fait être plus faible, de 0,2 points de pourcentage, que ce qui avait été estimé auparavant. Deuxièmement, le champ d'application de la directive a été restreint à la suite de l'exclusion de quelques catégories d'activités. Troisièmement, un certain nombre de mesures allant déjà dans le sens de la directive ont été prises depuis 2004. Les plus importantes concernent une accélération considérable de la procédure de création d'une entreprise, la mise en place de la Banque-Carrefour des Entreprises, des guichets d'entreprises et des e-dépôts. Les effets des changements liés au champ d'application et aux nouvelles mesures devraient, eux aussi, conduire à une révision à la baisse des résultats par rapport à ceux des deux études, mais l'ampleur de cette révision est toutefois difficile à quantifier. On peut néanmoins supposer que l'effet réel de la directive sur le PIB serait dès lors plus proche de la borne inférieure de l'intervalle de confiance de 0,5% à 1,5% que ce qui avait été prévu par CE et le CPB. Par rapport aux résultats de l'étude du CPB, l'impact en termes de création d'emplois en Belgique serait ramené à une fourchette de 6.000 à 9.000 postes de travail.

Bien que ces effets semblent réalistes, il importe néanmoins de souligner le caractère rudimentaire des estimations. De fait, les résultats des simulations sont également déterminés par les caractéristiques et par la structure des modèles utilisés, ainsi que par la manière dont les mesures de la directive sont converties en input quantitatif. En particulier, les modèles MEGA ne donnent le plus souvent qu'une faible idée des effets liés à la transition vers un nouvel équilibre, lesquels revêtent pourtant une certaine importance pour les décisions en matière de politique économique. En outre, de tels modèles ne tiennent pas toujours compte des rigidités sur les marchés, qui sont de nature à rendre plus difficile l'atteinte d'un équilibre. Il existe également beaucoup d'incertitudes quant à la manière dont les mesures doivent être quantifiées. C'est ce qui a conduit CE et le CPB à donner, respectivement, une estimation modérée et un intervalle de confiance relativement large.

Effets attendus au niveau des secteurs concernés

À défaut de disposer de modèles similaires à ceux utilisés dans le cadre de l'analyse macroéconomique, une approche différente a été suivie pour évaluer l'impact de la directive au niveau des différentes branches d'activité tombant sous son champ d'application. Ce volet de l'étude s'est principalement concentré sur la question de savoir si la réduction des entraves réglementaires pouvait effectivement favoriser de manière significative le degré d'implication des entreprises actives dans ces secteurs sur les marchés des autres États membres de l'Union. L'accent a été mis sur cette question car c'est principalement par ce biais que la directive entend renforcer le marché unique pour les services.

Cette partie de l'étude s'est dès lors attachée à mesurer l'influence des entraves réglementaires sur la décision d'exporter et d'importer des services, ainsi que celle d'établir une filiale dans un pays déterminé. La méthode développée à cette fin a consisté à expliquer ces décisions aux moyens de modèles estimés sur la base de données microéconomiques. Leur spécification suppose que les entraves réglementaires occasionnent des *sunk costs*, c'est-à-dire des coûts non récupérables que les entreprises doivent supporter lorsqu'elles accèdent pour la première fois à un marché étranger ou, dans le cas des importations de services, des coûts fixes liés à la recherche d'un prestataire qui soit en mesure de se conformer aux réglementations prévalant en Belgique. Les modèles prennent aussi en compte d'autres facteurs pouvant influencer le degré d'implication des entreprises de services sur les marchés des autres États membres de l'Union européenne, notamment des caractéristiques propres à chaque entreprise, comme sa taille et son niveau de productivité, ainsi que des caractéristiques propres à chaque pays partenaire. À cet égard, une variable importante est la distance séparant ces derniers de la Belgique, laquelle permet de tenir compte du fait qu'il est plus difficile – et donc plus coûteux – pour une entreprise de trouver des partenaires commerciaux dans des pays plus lointains.

Des résultats des estimations économétriques, on peut conclure que la directive Services ne devrait pas affecter de façon significative les investissements directs étrangers, les décisions des entreprises en la matière n'étant pas influencées de manière significative par les entraves réglementaires. Cela peut probablement s'expliquer par le fait que les frais engendrés par les démarches administratives sont souvent très marginaux par rapport aux autres coûts liés à l'établissement d'une filiale, au point de ne pas affecter ces décisions.

La directive ne devrait guère plus affecter les importations de services. De fait, un impact significativement négatif des réglementations sur la décision des entreprises résidentes de faire appel à un prestataire étranger n'a pu être mis en évidence que pour les services de construction. L'impact de la directive sur le taux de pénétration des importations dans ce secteur devrait néanmoins être assez réduit, entre autres parce que le niveau initial des barrières administratives et réglementaires en Belgique est relativement faible.

En revanche, les exportations de services bénéficieront d'un assouplissement des réglementations dans les autres États membres de l'Union européenne, et ce dans pratiquement tous les secteurs considérés. Les simulations réalisées sur la base des modèles économétriques ont toutefois montré que la décision d'une entreprise de fournir des services à l'étranger est davantage déterminée par ses propres caractéristiques et par celles des débouchés potentiels – comme leur taille et leur éloignement par rapport à la Belgique – que par les entraves réglementaires. Les simulations suggèrent également que la directive pourrait donner lieu à une croissance sensible du montant des exportations de services. Il convient toutefois de noter que, le niveau de ces dernières étant à l'origine très bas, l'impact sur le chiffre d'affaires total dans chaque branche d'activité devrait être assez faible.

Les résultats obtenus mettent également en évidence le fait que l'ampleur des effets de la directive Services devrait différer selon les secteurs. Ils devraient notamment être plus élevés dans les secteurs qui sont déjà relativement plus impliqués dans des échanges extérieurs, comme les activités informatiques, les services professionnels et les autres services aux entreprises. En effet, les prestations transfrontalières y étant plus aisées que dans d'autres types d'activité, les entreprises ayant le potentiel de les réaliser y sont aussi relativement plus nombreuses. A contrario, l'impact devrait être plus faible dans les secteurs où les prestations transfrontalières sont plus difficiles. C'est en particulier le cas dans le secteur de la construction, où elles nécessitent le plus souvent un déplacement sur place du prestataire ou le détachement de salariés pendant une longue période.

Si l'analyse sectorielle confirme la prédiction d'une croissance importante des exportations de services obtenue sur la base des modèles macroéconomiques, elle montre aussi que cet effet devrait être circonscrit à un nombre relativement limité d'entreprises. La mise en œuvre de la directive devrait principalement permettre à des micro-entreprises et à des PME suffisamment performantes d'exploiter des opportunités existantes dans d'autres pays de l'UE, alors qu'elles étaient jusqu'ici découragées de le faire en raison de la lourdeur des démarches administratives. Ce faisant, ces entreprises pourront accroître leur chiffre d'affaires et se développer plus rapidement que si elles n'étaient restées actives qu'au niveau local. C'est en outre principalement vers les marchés géographiquement les plus accessibles et ceux où la directive Services devrait donner lieu aux réductions d'entraves les plus importantes, notamment l'Allemagne, qu'elles pourraient plus facilement s'orienter.

Le cas particulier du secteur du commerce

Parmi les branches tombant sous le champ d'application de la directive Services, une attention particulière a été accordée au commerce de gros et de détail. Il s'agit en effet d'un secteur relativement important pour l'économie, dont les performances ne sont pas optimales et dont la réglementation sera sensiblement affectée par la transposition de la directive Services. En ce qui concerne le premier point, ce secteur représente environ 13% de la valeur ajoutée et de l'emploi de l'ensemble de l'économie belge. S'agissant du second point, tant les prix pratiqués que sa pro-

ductivité ont connu des développements défavorables en comparaison des évolutions observées dans les secteurs de commerce de gros et de détail des pays limitrophes. Dans le cas de la productivité, on peut même parler de stagnation, bien qu'elle soit repartie à la hausse au cours des dernières années. Enfin, en ce qui concerne le troisième point, le test économique prévu par la loi Ikea en vue de l'obtention d'une autorisation pour implanter une surface commerciale est en contradiction avec la directive et doit dès lors être supprimé.

On s'attend à ce que la directive Services aura plus d'influence sur les performances du secteur au niveau intérieur qu'à celui des échanges extérieurs de services et des investissements étrangers. On ne dispose cependant pas de suffisamment de données adéquates que pour pouvoir en livrer une estimation chiffrée. C'est pourquoi l'analyse se limite ici à une approche qualitative.

Selon la littérature économique, une réglementation du marché est susceptible de troubler la concurrence et entraver ainsi la croissance de la productivité. La réglementation s'appliquant au commerce de détail était restée relativement lourde jusqu'aux environs de l'année 2000. Depuis lors, elle s'est quelque peu assouplie à la suite des améliorations apportées à la législation relative aux implantations commerciales, à la loi sur la protection de la concurrence économique, et également grâce à la simplification administrative. C'est précisément pendant cette période que la stagnation de la croissance de la productivité a pris fin. De fait, la croissance de la productivité du travail dans le commerce de gros et de détail s'est accélérée, tandis que la productivité totale des facteurs est passée d'une tendance baissière à une légère croissance. Le lien avec la concurrence est quant à lui moins univoque. La concurrence est en effet un concept abstrait, qui ne peut être appréhendé qu'aux travers de mesures de ses symptômes. Dans le cadre de cette étude, l'on s'est ainsi basé sur la marge prix-coûts, les créations et les cessations d'entreprises, la concentration du marché, l'élasticité des bénéfices et la stabilité du marché. Outre le fait que leur interprétation est parfois ambiguë, ceux-ci ne permettent pas de dégager une image claire de l'évolution de la concurrence. Compte tenu du caractère spécifique de la réglementation belge, on peut néanmoins déduire de leur évolution que la concurrence a plutôt augmenté que diminué au cours de la période récente. Sur la base des données utilisées, on peut donc conclure que la déréglementation survenue au cours des dernières années a eu un effet plus positif que négatif sur la concurrence et la productivité dans le commerce de gros et de détail. On s'attend à ce que ces effets positifs se poursuivent à la suite de la transposition de la directive Services.

*

* *

Au total, les résultats des simulations macroéconomiques, comme ceux obtenus sur la base de l'analyse des différents secteurs concernés, indiquent que la directive Services devrait avoir, en Belgique, un impact positif mais faible, tant en termes d'implication des prestataires de services sur les marchés étrangers qu'en termes de création d'activités et d'emplois. Il importe néanmoins d'insister sur les limites des analyses réalisées dans le cadre de cette étude, qui sont notamment liées aux hypothèses sur lesquelles elles reposent. L'une de ces hypothèses suppose une transposition intégrale des dispositions de la directive dans tous les États membres de l'Union européenne, ce qui revêt naturellement une grande importance s'agissant de la matérialisation des effets attendus. Enfin, il convient aussi de noter que les effets favorables sur l'efficacité au niveau intérieur, qui pourraient notamment découler de la simplification administrative, n'ont pas été quantifiés dans cette étude. Bien qu'ils ne constituent pas un objectif explicite de la directive, ces bénéfices ne doivent pas être négligés.

Introduction

En 2004, la Commission européenne élaborait une proposition de directive devant déboucher sur l'achèvement du marché intérieur pour les services. Contrairement au commerce de marchandises, il subsistait en effet encore de nombreux obstacles à la libre circulation des services au sein de l'Union européenne. Jusque-là, les tentatives visant à mettre en place ce marché intérieur par le biais de réformes n'avaient concerné que certaines branches spécifiques, comme les secteurs du gaz et de l'électricité, les transports, les communications et les services financiers. L'objectif de la directive Services était donc de combler les lacunes en créant également un marché intérieur pour d'autres types de services marchands.

Moyennant un certain nombre d'amendements, la directive 2006/123/CE fut finalement adoptée par le Parlement européen et par le Conseil de l'Union européenne en décembre 2006. Cette directive, appelée depuis lors la « directive Services », doit être transposée par les États membres pour le 28 décembre 2009.

En Belgique, dans le cadre des mesures d'implémentation définies par le gouvernement fédéral, le Bureau fédéral du Plan (BFP) et la Banque nationale de Belgique (BNB) ont été sollicités pour réaliser une étude visant à évaluer les impacts socio-économiques de la directive, sous l'égide d'un comité d'accompagnement réunissant le Conseil central de l'économie, le Conseil national du travail et les conseils économiques et sociaux régionaux.

L'étude a été divisée en deux volets, le premier présentant l'évaluation de l'impact de la directive Services sur le plan macroéconomique et le second visant à identifier les effets au niveau des branches d'activité concernées par son champ d'application.

La partie macroéconomique de l'étude consiste principalement en une revue critique des travaux réalisés par le bureau d'études Copenhagen Economics et le Centraal Planbureau des Pays-Bas. Ces derniers avaient chacun livré une estimation quantitative des effets qu'aurait pu générer l'avant-projet de directive soumis en 2004, notamment en termes de PIB et d'emploi. Les résultats pour la Belgique ont toutefois été actualisés, notamment en tenant compte des modifications apportées dans la version finale de la directive, ainsi que des changements législatifs survenus depuis lors.

Dans le second volet, on a principalement cherché à mesurer l'influence que la directive Services pourrait exercer sur les prestations transfrontalières et les investissements directs à l'étranger dans les secteurs tombant sous son champ d'application. Il a été décidé de mettre l'accent sur cette question car c'est par ces deux canaux, qui correspondent chacun à une modalité de fourniture de services, que la directive devrait contribuer à renforcer le marché intérieur.

Une attention particulière a par ailleurs été consacrée aux conséquences possibles de la mise en œuvre de la directive Services dans le secteur du commerce. Sur le plan législatif, ce dernier – qui représente en outre une part importante dans l'économie – est en effet le plus concerné par la transposition de la directive en Belgique, le test économique que prévoyait la loi relative aux implantations commerciales étant désormais interdit.

Le présent rapport, qui constitue la synthèse de ces travaux, est structuré comme suit. Après un bref résumé, dans la partie I, des dispositions contenues dans les deux versions de la directive Ser-

vices (c'est-à-dire la proposition initiale de la Commission et la version définitive), la partie II donne un aperçu de l'importance des secteurs concernés dans l'activité économique intérieure, dans le commerce extérieur et dans les investissements étrangers. La partie III passe en revue les études existantes, en particulier les estimations avancées par ces dernières en ce qui concerne l'impact potentiel de la première version de la directive sur l'économie belge. L'incidence que les changements survenus entretemps, tant au niveau du contenu de la directive qu'au niveau de la législation belge, pourraient avoir sur ces estimations sont ensuite appréciées dans la partie IV. L'analyse des effets potentiels de la levée des obstacles réglementaires sur le degré d'ouverture des différents secteurs concernés est réalisée dans la partie V. La partie VI examine le poids des réglementations et les effets possibles de leur assouplissement dans le secteur de la distribution. Les conclusions de l'étude sont tirées à la fin du rapport.

Remerciements

Nous tenons à remercier Luc Dresse (BNB) et Joost Verlinden (BFP) pour leur supervision et les précieux conseils qu'ils nous ont prodigués tout au long de la réalisation de cette étude, Peghe Braila (BFP), Xavier Deville (BNB) et Shreosi Sanyal (UG) pour leur collaboration concernant les problématiques liées à la concurrence, ainsi que Emmanuel Dhyne (BNB) et Giordano Mion (BNB) pour leurs commentaires. Nous exprimons également notre gratitude à Henk Kox et Arjan Lejour (CPB) pour les éclaircissements qu'ils nous ont fournis sur leurs études.

Des versions préliminaires des deux volets de cette étude ont en outre été soumises à des comités d'experts composés de Maria-Catarina Bramati (SPF Economie), Luc Denayer (CCE), Emile Goffin (SPF Economie), Dirk Heremans (KUL), Chantal Kegels (BFP), Maria-Therèse Peeters (SPF Economie), Gunter Uwents (CCE) et George van Gastel (BNB). Ils ont également fait l'objet de présentations aux membres de la sous-commission mixte "Transposition de la directive Services" mise en place par le Conseil central de l'économie et le Conseil national du travail. Nous les remercions toutes et tous pour leur contribution.

I. La directive Services

1. Historique

En mars 2000, lors du Conseil européen de Lisbonne, l'Union européenne (UE) s'était donné pour ambition de devenir « l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde ». L'un des moyens envisagés pour atteindre cet objectif consistait à promouvoir le développement de l'activité économique transfrontalière dans le secteur des services et, partant, à renforcer sa compétitivité. De fait, alors que le Traité de Rome prévoyait déjà la mise en place d'un marché intérieur en interdisant toute restriction à la libre prestation de services au sein de la Communauté, le commerce international de services était resté entravé par de nombreux obstacles réglementaires encore présents dans les différents États membres. Ces obstacles découlaient entre autres de l'obligation pour les entreprises de disposer d'un établissement dans le pays où elles souhaitent fournir des services et des régimes d'octroi des autorisations nécessaires à l'exercice de leurs activités.¹ Ils engendraient ainsi des coûts qui empêchaient un prestataire de services d'être aussi compétitif dans un autre État membre de l'Union que dans son pays d'origine. Par ailleurs, les prestataires souhaitant s'établir dans un autre État membre pouvaient également se heurter à des procédures administratives assez lourdes et être soumis à des tests économiques.²

Pour remédier à cette situation, la Commission européenne soumit en 2004 une proposition de directive – dite « directive Bolkestein », du nom du Commissaire en charge du marché intérieur de l'époque – dont l'objet était d'établir un cadre juridique visant à supprimer ces obstacles. Les dispositions contenues dans cette première version s'articulaient pour l'essentiel autour de deux principes:

- la suppression des obstacles à la liberté d'établissement, en encadrant les conditions et les procédures d'octroi d'autorisations applicables aux activités de services. Cela implique notamment l'interdiction aux États membres d'imposer des exigences particulièrement restrictives aux entreprises qui souhaitent créer une filiale sur leur territoire;
- le principe du pays d'origine, en vertu duquel un prestataire voulant fournir des services dans un autre État membre sans s'y établir ne doit pas observer d'autres règlements que ceux en vigueur dans son propre pays. En d'autres termes, il s'agit d'une reconnaissance mutuelle par chaque État membre des législations appliquées aux activités de services dans les autres pays de l'Union.

La directive, telle qu'initialement proposée par la Commission, suscita une forte polémique entre et au sein des États membres. Le principe du pays d'origine, en particulier, fut très controversé. Pouvant aussi s'appliquer au droit du travail, il a été perçu comme une porte ouverte à un dumping social de la part des entreprises des pays de l'Europe de l'Est. Son champ d'application constitua un autre point d'achoppement. La première mouture de la directive suivait en effet une approche horizontale en couvrant l'ensemble des activités de services, à l'exception des services financiers, des télécommunications et des services de transports, qui faisaient déjà l'objet d'une législation spécifique. Elle concernait donc aussi bien le secteur de la distribution et de la

1. Cf. CEC (2004a).

2. Selon les termes de la directive Services, un test économique consiste à « subordonner l'octroi d'une autorisation à la preuve de l'existence d'un besoin économique ou d'une demande du marché, à évaluer les effets économiques potentiels ou actuels de l'activité ou à évaluer l'adéquation de l'activité avec les objectifs de programmation économique fixés par l'autorité compétente. »

construction que l'audiovisuel, les soins de santé et les services sociaux, ce qui suscita des craintes quant à une possible détérioration de la qualité des services publics.

La directive adoptée à la fin de l'année 2006 par le Parlement européen et le Conseil – communément appelée la directive “Services” – a dès lors été considérablement amendée par rapport à cette première version. Le point le plus litigieux, à savoir le principe du pays d'origine, a été supprimé pour être remplacé par celui de la “libre prestation des services”. Le champ d'application de la directive a quant à lui été restreint afin d'en exclure les services d'intérêt général non économiques et d'autres branches d'activité particulièrement sensibles, comme les agences de travail intérimaires et les soins de santé. Il y est par ailleurs précisé qu'elle ne s'applique pas au droit du travail, ni aux législations nationales relatives à la sécurité sociale. En d'autres termes, elle n'affecte ni les conditions d'emploi des travailleurs, ni les relations entre les travailleurs et leurs employeurs. Les législations nationales en la matière s'appliquent donc aussi aux travailleurs détachés par des entreprises établies dans d'autres pays membres.

2. Contenu et champ d'application de la directive Services

Dans sa version définitive, la directive Services comporte donc deux grands principes, à savoir celui de la liberté d'établissement et celui de la libre prestation des services.

Les dispositions relatives au *principe de la liberté d'établissement* sont restées pratiquement inchangées par rapport à la première mouture. D'une manière générale, elles consistent à alléger les régimes d'autorisation et les listes d'exigences auxquels les prestataires de services sont susceptibles d'être confrontés lorsqu'ils cherchent à s'établir dans un autre État membre. Ainsi, l'existence d'un régime d'autorisation doit en soi être motivée par une raison impérieuse d'intérêt général et ne pas être discriminatoire. De plus, les critères qui déterminent l'octroi d'une autorisation sont également tenus de répondre à certaines conditions. Ils doivent notamment être suffisamment clairs, objectifs et transparents, être rendus publics à l'avance et proportionnels aux objectifs d'intérêt général invoqués pour les justifier. La directive précise en outre une liste d'obstacles particulièrement protectionnistes à supprimer en priorité. Sont notamment visés:

- toute discrimination fondée sur la nationalité ou le lieu de résidence;
- l'interdiction d'avoir un établissement dans plus d'un État membre, d'être inscrit dans les registres ou dans les ordres et/ou associations professionnelles de plus d'un État membre;
- l'application au cas par cas de tests économiques;
- l'intervention d'opérateurs concurrents dans l'octroi d'une autorisation;
- l'obligation pour le prestataire de constituer une garantie financière ou de souscrire une assurance auprès d'un organisme sur le territoire du pays hôte.

La directive laisse une certaine latitude aux États membres en ce qui concerne d'autres types d'exigences, par exemple celles liées à des limitations quantitatives ou à l'imposition de prix minimums ou maximums. Ces exigences doivent faire l'objet d'un examen conjoint par les États membres et la Commission afin de s'assurer de leur caractère non discriminatoire, de leur nécessité et de leur proportionnalité par rapport aux objectifs qu'elles poursuivent. À terme, cette consultation devrait conduire à une harmonisation des systèmes nationaux de réglementation des activités de services.

Le *principe de libre prestation* consiste pour sa part en une garantie de libre accès à des activités de services, ainsi que leur libre exercice, que chaque État membre donne aux prestataires originaires d'autres États membres. Contrairement à ce que prévoyait le principe du pays d'origine dans la proposition initiale, il peut être exigé des prestataires de services qu'ils se conforment aux réglementations en vigueur dans les pays où ils souhaitent exercer leurs activités. Chaque État reste ainsi libre de subordonner l'exercice d'une activité à un certain nombre d'exigences, pour autant qu'elles soient justifiées par des raisons d'ordre public, de santé publique, de sécurité publique ou liées à la protection de l'environnement, qu'elles soient proportionnées à ces objectifs et qu'elles ne soient pas discriminatoires. À l'instar de ce qui est spécifié dans le cadre du principe de libre établissement, la directive précise également une liste d'exigences à proscrire, comme le fait d'imposer aux prestataires de services originaires des autres États membres l'obligation de disposer d'un établissement sur le territoire ou de lui interdire de s'y doter d'infrastructures.

La directive comprend en outre un volet consacré à la simplification des procédures administratives applicables aux prestataires de services. Dans cette optique, les États membres sont tenus de mettre en place des guichets uniques auprès desquels ces derniers pourront obtenir les informations et accomplir les différentes formalités nécessaires à l'accès aux activités de services sur leur territoire.³ Ils doivent également veiller à ce que ces procédures puissent être effectuées à distance et par voie électronique.

Si la directive vise surtout à supprimer les barrières auxquelles les prestataires de services peuvent être confrontés, les destinataires – en particulier les consommateurs – ne sont toutefois pas négligés. Elle entend ainsi lever les entraves qui pourraient les empêcher de recourir aux services offerts par des prestataires originaires d'autres États membres. Elle comprend également un certain nombre de dispositions destinées à garantir la qualité des services offerts par les prestataires, en déterminant notamment les informations qui doivent être mises à la disposition des destinataires. Celles-ci concernent tant les prestataires eux-mêmes (adresse, numéro d'immatriculation dans un registre de commerce, ordre ou organisme professionnel auxquels ils appartiennent s'ils exercent une profession réglementée,..) que les services qu'ils proposent (prix et principales caractéristiques des services, conditions de ventes, garanties,..). La directive impose aussi aux opérateurs dont les activités présentent un risque en matière de santé, de sécurité ou un risque de nature financière d'être couverts de manière adéquate par une assurance. Enfin, elle prévoit également un certain nombre de mesures pour encourager les prestataires à garantir la qualité des services, au moyen de certifications ou d'évaluation de leurs activités ou par l'élaboration de chartes et de labels de qualité. À cet égard, la coopération au niveau communautaire entre les acteurs impliqués (comme les organisations professionnelles et les associations de consommateurs) devrait être encouragée par les États membres et la Commission.

Comme indiqué plus haut, le champ d'application de la version finale de la directive Services est plus limité que dans sa première mouture. En sont exclus de manière explicite les services d'intérêt général non économiques (c'est-à-dire les services non marchands tels que ceux offerts par les administrations publiques), les agences de travail intérimaire, les soins de santé et l'action sociale, les services audiovisuels, les jeux d'argent, les activités participant à l'exercice de l'autorité publique (notamment les notaires et les huissiers de justice), et les services de sécurité privée. L'exclu-

3. L'accès des ressortissants de l'UE à des activités de services dans les autres États membres avait déjà été en partie facilité par la directive relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles. Celle-ci avait été adoptée par le Conseil et le Parlement européens en 2005 et transposée par les États membres en 2007.

sion du champ d'application, déjà prévue dans la première version du texte, des services financiers, des services de réseaux de communication électroniques et les services de transports, qui sont déjà encadrés par des directives spécifiques, y est par ailleurs confirmée.

Certaines catégories de services incluses dans le champ d'application de la directive font néanmoins l'objet d'une dérogation au principe de la libre prestation. Il s'agit principalement des services d'intérêt économique général, c'est-à-dire les services marchands soumis à des obligations de service public⁴, tels que le secteur postal⁵, la distribution de gaz, d'eau et d'électricité, ainsi que le traitement des déchets. Parmi les autres domaines non concernés par ce principe, on retrouve notamment les paiements des droits de propriété intellectuelle. Par ailleurs, les services d'intérêt économique général ne sont pas non plus soumis à l'entière des dispositions liées au principe de la liberté d'établissement, les États membres devant seulement respecter l'interdiction de soumettre ces activités aux exigences les plus protectionnistes comme celles fondées sur la nationalité.

En définitive, les activités réellement concernées par la directive appartiennent à diverses catégories de services usuellement proposés aux entreprises et/ou aux consommateurs, tels que la construction, les activités immobilières, la location, divers services techniques ou de conseil (par exemple les services juridiques, la comptabilité, l'informatique, l'ingénierie, etc.), le commerce, l'Horeca, les services personnels et les services de loisirs.

3. Modifications de la réglementation en Belgique

Dans le cadre de la mise en œuvre de la directive Services, les États membres ont dû procéder à un screening de leur législation afin d'identifier, et le cas échéant de modifier ou de supprimer, les dispositions qui enfreindraient les principes de la directive. En Belgique, cet examen a été réalisé par les administrations fédérales et régionales, et coordonné par le SPF Économie.

À l'instar de ce qui a été observé dans d'autres pays, il ressort du screening que les matières couvertes par la directive Services ne font que rarement l'objet de dispositions restreignant de manière abusive la libre prestation de services ou la liberté d'établissement en Belgique. En règle générale, la principale adaptation susceptible de faciliter les échanges internationaux de services ou les investissements directs étrangers réside dans la mise en place des guichets uniques et dans l'allègement des charges administratives, notamment en permettant de réaliser les démarches par voie électronique. De manière spécifique, certaines dispositions devront également être adaptées. Il s'agit en particulier de la loi de 2004 relative à l'autorisation des implantations commerciales, dite loi "Ikea", qui prévoit une procédure d'octroi d'autorisations assimilable à un test économique. Cette loi devrait de ce fait être abrogée et être ultérieurement remplacée par des dispositions relatives à l'aménagement du territoire. D'autres dispositions réglementant l'exercice de professions spécifiques devront également être modifiées, principalement afin d'assurer la transparence et la simplification des procédures. Souvent justifiées par des considérations d'intérêt général, plusieurs conditions d'accès à l'exercice de certaines professions (notamment liées à des exigences en matière de qualification) subsisteront après la transposition de la directive.

4. La directive laisse la possibilité à chaque État membre de définir ce qu'il entend par service d'intérêt économique général.

5. Ce secteur fait par ailleurs l'objet d'une série de directives visant à mettre en place un marché unique de services postaux.

II. Importance en Belgique des activités couvertes par la directive Services

Cette partie fournit un aperçu de la place occupée par les domaines couverts par la directive Services dans l'économie belge. Elle s'attache à appréhender leur importance dans l'activité intérieure, ainsi que dans le commerce international et dans le chiffre d'affaires de l'ensemble des filiales d'entreprises belges établies à l'étranger.

1. Importance des services dans l'activité intérieure

Le tableau II-1 constitue une tentative d'estimation de la part de l'économie belge susceptible d'être concernée par la directive Services. Les différentes branches d'activités considérées dans la comptabilité nationale y ont été réparties de manière à isoler celles qui, pour l'essentiel, tombent sous son champ d'application.¹ Au total, ces branches d'activités englobent 45,1% de la valeur ajoutée totale de l'économie belge et 42,9% de l'emploi intérieur. Parmi elles, les services liés à l'immobilier, à la location et les divers services fournis aux entreprises, qui représentent 23,5% de la valeur ajoutée produite en Belgique et 16,7% de l'emploi constituent le secteur le plus important. Viennent ensuite le commerce, la construction et l'Horeca.

Tableau II-1: Importance des activités de services dans l'économie belge
données pour 2007; pourcentages du total.

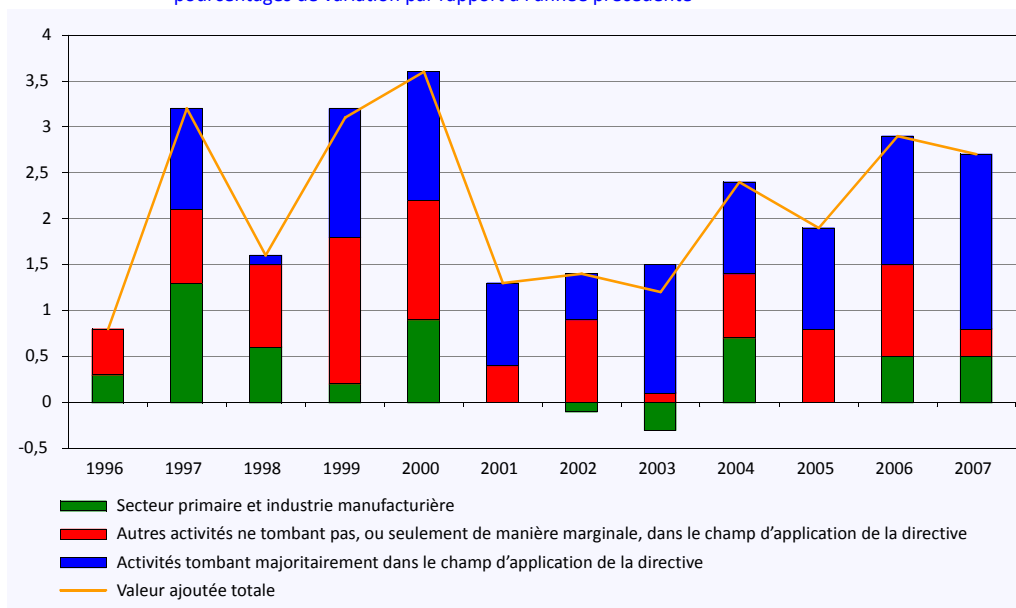
	Valeur ajoutée	Emploi
Secteur primaire et industrie manufacturière	17,3	15,5
Autres activités ne tombant pas, ou seulement de manière marginale, dans le champ d'application de la directive	37,5	41,6
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	2,1	0,6
Transports	5,7	5,0
Postes et télécommunications	2,5	1,8
Activités financières	5,6	3,2
Administration publique	7,2	9,7
Services d'éducation pris en charge par les administrations publiques	6,2	7,6
Santé et action sociale	7,0	11,1
Assainissement, voirie et gestion des déchets	0,4	0,3
Activités associatives	0,6	0,9
Services domestiques	0,3	1,3
Activités tombant majoritairement dans le champ d'application de la directive	45,1	42,9
Construction	5,3	5,9
Commerce; réparations automobiles et d'articles domestiques	13,1	14,1
Hôtels et restaurants	1,6	3,4
Immobilier, location et services aux entreprises	23,5	16,7
Autres services d'éducation	0,2	0,3
Activités récréatives, culturelles et sportives	1,1	1,3
Services personnels	0,4	1,3
Total des activités des services	82,7	84,5
Total	100	100

Source: ICN.

1. La précision de cet exercice est quelque peu limitée par le fait que la nomenclature la plus détaillée utilisée dans les comptes nationaux (la NACE à 2 chiffres) ne permet pas de distinguer certaines des activités qui en sont exclues. C'est par exemple le cas pour les agences de travail intérimaire, les notaires, les huissiers et les services de sécurité privé, qui sont classés parmi les services fournis principalement aux entreprises. C'est également le cas pour les services audiovisuels et les activités de jeux d'argent, qui sont repris dans les activités récréatives, culturelles et sportives.

Les parts dans la valeur ajoutée et l'emploi des activités de services exclues du champ d'application de la directive ou celles qui, à l'instar des services d'intérêt économique général, bénéficient d'importantes dérogations, sont évaluées à respectivement 37,5 et 41,6%. Ces pourcentages incorporent également les activités associatives² et les services domestiques. Bien que n'étant pas explicitement exclues du champ d'application de la directive, ces branches ne seront en effet vraisemblablement pas affectées par des mesures visant à accroître les prestations transfrontalières de services ou les investissements étrangers.

Graphique II-1: Contributions à la croissance de la valeur ajoutée
pourcentages de variation par rapport à l'année précédente

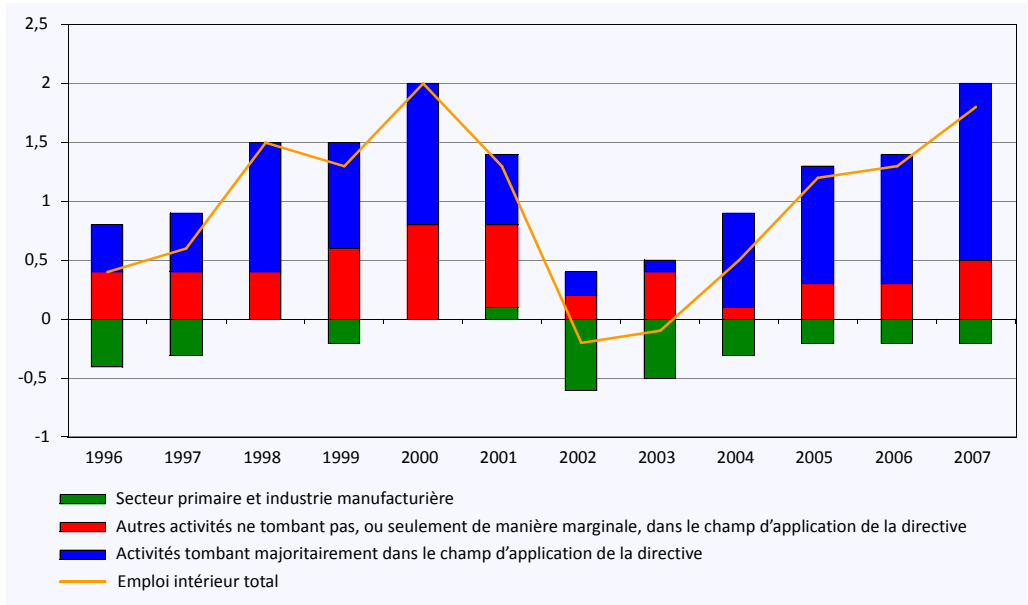


Source: ICN.

S'ils ne représentent pas l'essentiel de l'activité économique en Belgique, les services tombant dans le champ d'application de la directive ont toutefois largement contribué à sa croissance au cours des dix dernières années (cf. graphiques II-1 et II-2). De fait, leur contribution à la croissance de la valeur ajoutée entre 1998 et 2007 s'élève en moyenne à 50,8% et leur contribution à la croissance de l'emploi à 77,2%. En particulier, le dynamisme de l'emploi dans les branches d'activité concernées contraste sensiblement avec l'évolution observée dans le secteur primaire et l'industrie manufacturière, où l'emploi s'inscrit en baisse, reflétant la tendance à une tertiarisation accrue de l'économie.

2. Les activités associatives regroupent notamment les organisations professionnelles, politiques et syndicales.

Graphique II-2: Contributions à la croissance de l'emploi intérieur
pourcentages de variation par rapport à l'année précédente



Source: ICN.

2. Importance du commerce international de services

En dépit de leur importance dans l'activité économique intérieure, les exportations et les importations résultant des activités de services concernées par la directive restent marginales en comparaison des échanges extérieurs de marchandises. Selon les données de la balance des paiements pour l'année 2007, les recettes générées par les prestations de services à l'étranger correspondent à 17,2% du PIB, et les dépenses effectuées par des résidents pour des services fournis par des prestataires étrangers à 15,8% du PIB (tableau II-2). À titre de comparaison, les exportations et les importations de biens représentent respectivement 70,5 et 70,1% du PIB.

Tableau II-2: Exportations et importations de biens et services
pourcentages du PIB; données pour 2007

	Total			Intra UE27		
	Exportations	Importations	Total	Exportations	Importations	Total
Biens	70,5	70,1	0,4	53,7	51,9	1,8
Services non concernés par la directive	8,2	6,4	1,7	5,6	4,4	1,2
Transports	5,4	4,4	1,0	3,6	3,2	0,4
Transports maritimes	2,8	1,8	1,0	1,5	1,1	0,4
Transports aériens	0,8	0,9	-0,1	0,5	0,6	0,0
Autres transports	1,8	1,7	0,1	1,6	1,6	0,1
Services de communication	0,8	0,7	0,2	0,5	0,4	0,1
Services de poste et de messagerie	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0
Télécommunications	0,7	0,6	0,1	0,4	0,3	0,1
Services d'assurance	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,0
Services financiers	0,8	0,6	0,2	0,6	0,4	0,2
Redevances et droits de licence	0,4	0,4	-0,1	0,2	0,2	0,0
Services audiovisuels et connexes	0,0	0,1	-0,1	0,0	0,1	0,0
Services fournis ou reçus par les administrations publiques	0,5	0,0	0,4	0,5	0,0	0,4
Services non tributaires de la libre circulation	5,6	5,6	0,0	4,2	4,3	-0,1
Voyages	2,4	3,8	-1,4	2,1	3,0	-0,9
Négoce international et autres services liés au commerce	1,7	0,5	1,2	1,3	0,3	0,9
Services entre entreprises liées	1,5	1,4	0,2	0,8	0,9	-0,1
Services concernés par la directive	3,5	3,7	-0,3	1,8	2,5	-0,7
Services de bâtiment et travaux publics	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,0
Services d'informatique et d'information	0,7	0,5	0,2	0,5	0,4	0,1
Services d'informatique	0,6	0,5	0,1	0,5	0,4	0,1
Services d'information	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Location-exploitation	0,1	0,2	-0,2	0,1	0,2	-0,1
Divers services aux entreprises, spécialisés et techniques	1,7	1,9	-0,3	0,9	1,5	-0,7
Services juridiques, comptabilité, conseil en gestion et relations avec le public	0,3	0,4	-0,1	0,2	0,3	0,0
Publicité et étude de marché	0,5	0,8	-0,2	0,1	0,7	-0,6
Recherche et développement	0,5	0,4	0,1	0,3	0,2	0,1
Architecture, ingénierie et autres services techniques	0,2	0,3	-0,2	0,1	0,3	-0,2
Services agricoles, miniers et traitement sur place	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Autres services	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Autres services culturels et récréatifs	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Services non alloués	0,8	0,9	-0,1	0,1	0,3	-0,1
Total services	17,2	15,8	1,4	11,6	11,1	0,5
Total biens et services	87,7	85,8	1,9	65,3	63,0	2,3

Sources: BNB, Balance des paiements.

La majorité des prestations enregistrées dans la balance des paiements n'est toutefois pas affectée par la directive Services. Les exportations et les importations des services exclus de son champ d'application, ou faisant l'objet d'une dérogation à la libre prestation, représentent respectivement 8,2 et 6,4% du PIB. Ils portent principalement sur des services de transport, qui génèrent des recettes équivalentes à 5,4% du PIB et des dépenses s'élevant à 4,4% du PIB. Il convient également de tenir compte de ce que l'évolution de certaines transactions ne sera vraisemblablement pas influencée par la directive. Il s'agit des transactions liées aux voyages, c'est-à-dire des dépenses effectuées par des résidents à l'étranger, du négoce international et des autres services liés au commerce (qui donnent lieu au paiement de commissions) et des services entre entreprises liées.

Abstraction faite de ces transactions, celles réellement concernées par le principe de la libre prestation, notamment celles liées à des services aux entreprises, à l'informatique et à la construction, totalisent 3,5% du PIB au niveau des recettes et 3,7% au niveau des dépenses, soit moins de 5% de l'ensemble des échanges extérieurs de biens et de services de la Belgique. Outre les barrières réglementaires que la directive entend éliminer, la moindre importance de ces catégories de services dans le total du commerce extérieur peut aussi en partie s'expliquer par la nécessité d'une proximité géographique avec leurs destinataires, contrairement au commerce de marchandises et à d'autres types de services, comme les transports. À cet égard, il est d'ailleurs intéressant de noter que les services pouvant être le plus souvent fournis à distance, comme les services d'informatique, de publicité, d'étude de marché et de recherche et de développement, sont ceux pour lesquels on enregistre des montants plus élevés. Ceux liés à des services plus susceptibles de requérir le détachement de travailleurs à l'étranger, tels que les services de bâtiment et de travaux publics ou les services d'architecture et d'ingénierie, revêtent quant à eux une importance plus marginale.

La directive Services couvrant uniquement le commerce intracommunautaire, il importe également d'isoler celui-ci des transactions réalisées avec des partenaires situés hors des 27 pays de l'Union européenne (l'UE27) afin d'obtenir une mesure plus exacte de l'importance des transactions sur lesquelles elle pourrait influencer. Cela ramène les montants des transactions à 1,8% du PIB du côté des exportations (soit 2% du total des exportations de biens et services) et à 2,5% du côté des importations (soit 2,9% du total des importations).

La comparaison de la structure du commerce intracommunautaire de services avec celle des partenaires européens permet de mettre en évidence les activités pour lesquelles la Belgique présente une spécialisation. Celle-ci est communément appréciée à l'aune de l'indicateur des avantages comparatifs révélés (ACR) conçu par Balassa (1965), qui est calculé comme le ratio entre la part dans le total des exportations d'une catégorie de services par rapport à celle observée pour une zone de référence (ici l'UE27). Il est généralement supposé que cet indicateur reflète l'allocation des ressources entre les branches d'activité, les plus compétitives sur les marchés internationaux en concentrant en principe une part plus importante. Utilisé conjointement avec les soldes commerciaux, il constitue un moyen d'évaluer les avantages ou les désavantages compétitifs d'une économie pour chaque type d'activité.

Tableau II-3: Soldes commerciaux avec les autres pays de l'UE27 en pourcentage du PIB et avantages comparatifs révélés
 données pour 2007

	Belgique		Allemagne		France		Pays-Bas		Luxembourg		Europe de l'est**	
	Solde commercial	ACR*	Solde commercial	ACR*	Solde commercial	ACR*	Solde commercial	ACR*	Solde commercial	ACR*	Solde commercial	ACR*
Services non concernés par la directive	1,2	1,2	-0,2	1,0	-0,1	0,7	1,2	1,1	37,5	2,0	0,2	1,0
Transports	0,4	1,6	-0,3	1,1	-0,1	0,9	0,8	1,4	1,4	0,2	0,5	1,5
Transports maritimes	0,4	2,0	0,0	1,4	0,0	0,5	0,3	1,4	0,0	0,0	0,0	0,4
Transports aériens	0,0	0,8	0,1	1,3	0,0	1,1	0,4	1,0	1,2	0,3	0,0	0,8
Autres transports	0,1	1,9	-0,4	0,6	0,0	1,1	0,2	1,6	0,3	0,3	0,5	2,9
Services de communication	0,1	1,5	0,0	0,8	0,0	1,1	0,0	1,3	1,8	1,2	0,0	1,2
Services de poste et de messagerie	0,0	1,5	0,0	0,6	n.	n.	0,0	4,2	0,0	0,2	0,0	0,9
Télécommunications	0,1	1,5	0,0	0,9	n.	n.	0,0	0,7	1,8	1,4	0,0	1,3
Services d'assurance	0,0	0,7	0,0	1,1	0,0	0,4	0,0	0,3	1,7	2,0	-0,1	0,1
Services financiers	0,2	0,5	0,1	0,8	0,0	0,1	-0,1	0,1	31,8	6,4	0,0	0,4
Redevances et droits de licence	0,0	0,8	0,0	1,0	0,0	1,4	0,5	3,8	0,0	0,2	-0,2	0,3
Services audiovisuels et connexes	0,0	0,6	0,0	0,6	0,0	1,3	0,0	0,7	0,1	1,8	0,1	2,5
Services fournis ou reçus par les administrations publiques	0,4	3,0	0,1	2,3	0,0	0,7	0,0	0,6	0,7	0,6	0,0	0,2
Services non tributaires de la libre circulation	-0,1	1,0	-0,8	0,8	0,7	1,5	-0,8	0,9	5,3	0,4	0,8	1,0
Voyages	-0,9	0,7	-0,9	0,8	0,8	1,8	-0,5	0,6	1,4	0,3	0,7	1,2
Négoce international et autres services liés au commerce	0,9	1,8	0,1	1,2	-0,1	0,5	-0,1	0,8	4,8	0,9	0,1	0,6
Services entre entreprises liées	-0,1	1,9	-0,1	0,5	0,0	0,7	-0,2	4,0	-0,9	0,3	0,0	0,6
Services concernés par la directive	-0,7	0,6	-0,1	1,3	-0,2	0,7	0,3	0,9	1,4	0,4	0,0	1,0
Services de bâtiment et travaux publics	0,0	1,0	0,0	2,3	0,0	0,7	0,1	1,0	-0,6	0,3	0,0	1,8
Services d'informatique et d'information	0,1	0,8	0,0	0,9	0,0	0,2	0,0	0,9	1,3	0,4	0,0	0,6
Services d'informatique	0,1	0,8	0,0	1,0	n.	n.	-0,1	0,9	-0,3	0,1	0,0	0,6
Services d'information	0,0	0,8	0,0	0,0	n.	n.	0,0	0,9	1,7	3,9	0,0	0,2
Location-exploitation	-0,1	0,6	0,0	1,6	0,0	0,6	0,0	0,6	0,0	0,1	0,0	0,5
Divers services aux entreprises, spécialisés et techniques	-0,7	0,5	-0,1	1,3	-0,1	0,8	0,2	0,9	0,6	0,4	0,0	1,0
Services juridiques, comptabilité, conseil en gestion et relations avec le public	0,0	0,6	-0,1	1,6	n.	n.	0,1	0,9	-0,6	0,6	-0,1	1,0
Publicité, étude de marché et sondage de l'opinion publique	-0,6	0,6	0,0	1,2	0,0	0,6	-0,1	0,2	1,3	1,0	0,1	1,9
Recherche et développement	0,1	1,5	0,0	1,5	n.	n.	0,0	1,3	0,1	0,1	0,0	0,6
Architecture, ingénierie et autres services techniques	-0,2	0,5	0,0	2,3	n.	n.	0,0	0,2	-0,2	0,1	-0,1	0,8
Services agricoles, miniers et traitement sur place	0,0	0,4	0,0	0,3	n.	n.	-0,1	2,5	0,0	0,1	0,0	2,6
Autres services	0,0	0,1	0,1	0,7	n.	n.	0,2	1,0	-0,1	0,1	0,0	0,9
Autres services personnel, culturels et relatifs aux loisirs	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	1,5	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	1,5
Services non alloués	-0,1	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-	0,0	-
Total services	0,5	1,0	-1,1	1,0	0,4	1,0	0,7	1,0	44,2	1,0	1,0	1,0

Source: Eurostat.

 * Les indices d'avantages comparatifs révélés (ACR) sont calculés au moyen de la formule $(X_i/X_j)/(X_{e,i}/X_{e,j})$, où X_i symbolise le montant des exportations intracommunautaires de la catégorie de services "i" du pays "i" et $X_{e,i}$ le montant du total des exportations intracommunautaires de la même catégorie de services de l'ensemble des pays de l'UE27. X_j et $X_{e,j}$ représentent respectivement le total des exportations du pays "j" et de l'ensemble de l'UE27. Une valeur d'indice supérieure à 1 correspond à une catégorie de services dans laquelle l'économie est relativement spécialisée, tandis qu'un indice inférieur à 1 correspond à une catégorie de services dans laquelle l'économie n'est pas spécialisée.

** Regroupe les flux commerciaux (non consolidés) des pays suivants: Lettonie, Lituanie, Hongrie, Pologne, Roumanie, Slovaquie, Bulgarie et République tchèque.

Les indicateurs d'ACR suggèrent que la Belgique possède surtout des avantages comparatifs pour des activités ne relevant pas du champ d'application de la directive Services, en particulier les services de transport et de communication. S'agissant de ces derniers, l'origine des avantages peut être aisément identifiée; la Belgique est en effet connue pour la densité et la qualité de ses infrastructures et bénéficie par ailleurs d'une situation géographique favorable. Elle présente également une forte spécialisation au niveau des services fournis aux administrations publiques, ce qui s'explique principalement par la présence sur son territoire d'importantes institutions internationales, notamment celles de l'UE, et dans les services aux entreprises liées, ce qui peut être en grande partie attribué aux centres de coordination. En revanche, elle semble être peu spécialisée dans les domaines relevant de la directive Services, pour lesquels elle affiche le plus souvent des soldes négatifs, notamment les services aux entreprises, spécialisés et techniques, à l'exception toutefois des services de recherche et de développement.

D'une manière globale, les statistiques issues de la balance des paiements suggèrent donc que les activités liées aux échanges de services avec d'autres pays de l'Union européenne et couvertes par la directive ne représentent, à ce jour, qu'une part peu significative du total de l'activité économique de la Belgique et pour la plupart desquelles elle ne semble pas présenter d'avantages compétitifs.

La Belgique n'est toutefois pas le seul pays de l'UE dans ce cas. Trois des ses pays voisins, notamment, apparaissent aussi être peu spécialisés dans les activités concernées par la directive. Le Luxembourg, dont l'économie est fortement axée sur les services et dont le solde des transactions liées à des prestations de services représente 44,2% du PIB, est singulièrement spécialisé dans les services financiers. La France est quant à elle plutôt spécialisée dans le tourisme et les services audiovisuels. À l'instar de la Belgique, une large part des services fournis à l'étranger par les entreprises néerlandaises est aussi concentrée dans les services de transport et de communication. Une grande partie de leurs recettes est aussi attribuable aux paiements de redevances et de droits de licence. L'Allemagne, pour sa part, semble bénéficier d'une spécialisation dans l'exportation de nombreux types de services tombant sous le champ d'application de la directive, mais elle en est toutefois importatrice nette dans la plupart des cas.

Les pays d'Europe centrale et orientale ayant récemment adhéré à l'Union européenne semblent être un peu plus spécialisés dans ces catégories de services, en particulier dans le domaine de la construction, des services agricoles et miniers, ainsi que dans la publicité, les études de marché et les sondages. Il importe toutefois de noter que ces services ne représentent qu'une très faible part de leur solde commercial.

3. L'activité des filiales étrangères dans les branches de services

Les statistiques sur le commerce de services issues de la balance des paiements ne tiennent pas compte d'une autre modalité des prestations de services par les résidents d'une économie à l'étranger: ceux que les entreprises fournissent via leurs filiales établies en dehors de leur pays d'origine. De ce fait, elles n'englobent pas certaines activités couvertes par la directive qui, à l'instar du commerce de détail, nécessitent la localisation d'établissements à proximité des débouchés. C'est au travers de cette modalité que les dispositions de la directive liées à la liberté d'établissement devraient exercer une influence.

Tableau II-4: Chiffres d'affaires des filiales étrangères
pourcentages du PIB; données pour 2006

	Par rapport à l'ensemble du reste du monde		Par rapport à l'UE27	
	Filiales d'entreprises belges à l'étranger	Filiales d'entreprises étrangères en Belgique	Filiales d'entreprises belges à l'étranger	Filiales d'entreprises étrangères en Belgique
Secteur primaire et industrie manufacturière	6,7	34,4	4,8	30,2
Autres activités ne tombant pas, ou seulement de manière marginale, dans le champ d'application de la directive	2,5	9,5	2,2	8,8
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	0,3	4,2	0,3	4,2
Transports	0,6	2,3	0,4	1,9
Postes et télécommunications	0,2	1,8	0,1	1,7
Activités financières	1,5	1,0	1,4	0,8
Santé et action sociale	0,0	0,0	0,0	0,0
Assainissement, voirie et gestion des déchets	0,0	0,1	0,0	0,1
Activités associatives	0,0	0,0	0,0	0,0
Activités tombant majoritairement dans le champ d'application de la directive	22,3	39,0	14,3	27,2
Construction	0,3	0,4	0,1	0,4
Commerce; réparations automobiles et d'articles domestiques	6,9	27,9	6,5	23,0
Hôtels et restaurants	0,1	0,3	0,1	0,2
Immobilier, location et services aux entreprises	14,9	10,2	7,6	3,4
Activités récréatives, culturelles et sportives	0,0	0,1	0,0	0,1
Services personnels	0,0	0,0	0,0	0,0
Total des activités de services	27,7	48,7	19,3	36,3
Activités non définies	2,9	0,3	2,8	0,3
Total	34,3	83,2	24,1	66,5

Sources: BNB, Enquête sur les investissements directs.

Les services fournis par ce biais représentent des montants beaucoup plus significatifs que ceux enregistrés dans la balance des paiements. Alors que les exportations et les importations de services représentent chacun moins d'un cinquième du PIB, le chiffre d'affaires de l'ensemble des filiales d'entreprises de services belges établies à l'étranger, tel que mesuré sur la base de l'enquête annuelle sur les investissements directs de la BNB, correspondait en 2006 à 27,7% du PIB. Le chiffre d'affaires des filiales d'entreprises de services étrangères établies en Belgique s'élevait quant à lui à 48,7% du PIB. La fourniture de services requérant plus souvent la création de nouveaux établissements que la fourniture de biens, les activités de services occupent naturellement une part plus importante dans le chiffre d'affaires des filiales que dans les transactions enregistrées dans la balance des paiements.

Les chiffres d'affaires réalisés via les filiales étrangères sont très majoritairement le fait du secteur du commerce et de celui des services fournis aux entreprises, qui sont tous deux concernés par la directive Services. Il s'agit en outre de prestations de services principalement effectuées à l'intérieur de l'Union européenne, ou de services fournis en Belgique par des prestataires originaires d'autres pays de l'Union.

La comparaison des ventes des filiales avec les exportations et les importations de services enregistrées dans la balance des paiements met en évidence le fait que le principe de libre établissement, lié à l'investissement étranger, porte sur une activité économique qui est beaucoup plus importante que celle concernée par le principe de la libre prestation. Il convient toutefois de garder à l'esprit que, si le chiffre d'affaires des filiales d'entreprises étrangères établies en Belgique relève bien d'une activité économique intérieure, les activités des filiales à l'étranger d'entreprises belges ne créent de la valeur ajoutée et de l'emploi que dans les pays où elles sont établies. Une partie des revenus qu'elles génèrent sont toutefois versés aux résidents belges sous la forme de dividendes.

III. Les effets socio-économiques de la directive Services dans des études récentes

Un élément important du débat autour d'une réforme comme la mise en œuvre de la directive Services est de savoir si elle est susceptible d'apporter quelque chose à l'UE et à ses États membres au plan économique et au plan social. En d'autres termes, la directive aura-t-elle un effet favorable sur le bien-être et, si oui, dans quelle mesure? Pour la proposition de directive, il existe deux études faisant autorité qui apportent une réponse à cette question. La première a été réalisée par *Copenhagen Economics*, à la demande de la Commission européenne. La seconde a été réalisée par le *Centraal Planbureau* néerlandais, et ce, à sa propre initiative. Dans ces deux études, les auteurs ont utilisé un modèle d'équilibre général appliqué (MEGA) afin de simuler les effets économiques probables de la directive. L'input de cette simulation consiste en une analyse détaillée de l'effet de la nouvelle législation sur les obstacles aux échanges et aux investissements. Bien que les approches spécifiques de chacun de ces deux instituts furent totalement différentes l'une de l'autre, les conclusions se sont avérées globalement identiques, à savoir, à terme, une croissance du bien-être de 0,5 à 1,5% et une croissance de l'emploi de 0,3%.

1. Études *ex ante* des effets de la directive Services

L'intérêt de la directive Services a été examinée dans plusieurs études, à commencer par une analyse qualitative réalisée par la Commission européenne elle-même (CEC, 2004a). Cette analyse montre comment les obstacles aux échanges internationaux et aux investissements des prestataires de services peuvent freiner la croissance économique dans l'UE. Partant de son analyse, la Commission développe et motive les mesures à prendre pour lever ces obstacles. Sur la base de ces propositions de mesures, *Copenhagen Economics* (CE) et le *Centraal Planbureau* (CPB) néerlandais ont quant à eux mené des études quantitatives. Ces deux études quantifient la suppression des obstacles au moyen de techniques économétriques. Au départ de cette quantification, elles en évaluent les effets socio-économiques au moyen de modèles d'équilibre général. CE a réalisé son étude pour le compte de la Commission européenne. Quant à l'étude du CPB, elle a été menée dans le cadre de la présidence néerlandaise du Conseil de l'Union européenne. Cette section présente, dans un premier temps, les mécanismes socio-économiques qui ont été mis en avant par la Commission européenne (section 1.1). Les études de CE et du CPB sont ensuite décrites dans la section 1.2. Ces deux études constituent le fil conducteur du reste de cette partie.

1.1. L'analyse de la Commission européenne

La Commission européenne a réalisé en 2004 une analyse des obstacles entravant les prestations transfrontalières et les investissements étrangers dans les branches de services (CEC, 2004a). Sur la base des résultats de cette analyse, une série de mesures ont été développées et regroupées dans la proposition initiale de directive (la directive Bolkestein).

Du fait de la tertiarisation croissante de l'économie, les branches de services y jouent un rôle important. En 2000, elles représentaient, dans l'UE, 54% de la valeur ajoutée et 68% de l'emploi. Les services ne concernaient que 20% des échanges commerciaux intra-européens, et les investissements étrangers n'y étaient pas non plus très élevés (CEC, 2004a). D'une part, ces proportions sont relativement naturelles puisque beaucoup de services nécessitent un ancrage local. Ils sont produits à l'endroit de leur livraison, et la proximité entre le producteur et l'utilisateur revêt une

importance majeure. D'autre part, la Commission européenne entrevoyait un potentiel de croissance des échanges commerciaux et des investissements étrangers dans les branches de services, compte tenu du nombre de barrières encore présentes entre les États membres. Cette croissance pouvait profiter à l'efficacité économique du secteur tertiaire, et constituait dès lors un élément à prendre en considération dans le cadre de la stratégie de Lisbonne. Eu égard à la taille du secteur des services, il existait une marge pour renforcer la compétitivité de manière sensible.

La relation entre les obstacles aux échanges commerciaux et aux investissements étrangers, d'une part, et l'efficacité économique, d'autre part, a été étudiée par la Commission européenne dans une analyse qualitative (CEC, 2004a). Cette analyse a amené la Commission à conclure que ces obstacles devaient être levés.

Les obstacles aux échanges et aux investissements constituent un facteur de coût pour les prestataires de services. Il y a, par exemple, les coûts liés à la prise de connaissance des conditions à respecter pour exercer des activités dans un pays déterminé. Il convient aussi de tenir compte de ceux liés à l'obtention d'autorisations, et il est aussi parfois demandé aux entreprises d'adapter leur structure. Ces coûts sont dans la plupart des cas supportés une seule fois et ne varient pas beaucoup suivant les entreprises. Ils peuvent ainsi entraver l'entrée d'entreprises – surtout celle des PME – sur les marchés étrangers. Outre ces coûts, il existe des obstacles qui rendent tout simplement impossibles les échanges commerciaux et les investissements étrangers dans d'autres pays. Ces obstacles tendent à réduire les échanges commerciaux et les investissements, affectant ainsi la compétitivité. L'étude de la Commission (CEC, 2004a) mentionne quatre canaux via lesquels cette influence peut s'exercer:

1. Allocation sous-optimale des facteurs de production;
2. Manque de concurrence sur les marchés nationaux;
3. Effet d'apprentissage des innovations étrangères insuffisant;
4. Connaissance insuffisante des services offerts à l'étranger et manque de confiance à leur égard.

La suppression ou la réduction des obstacles auraient les effets suivants sur les grandeurs et les acteurs économiques. Par « suppression et réduction », la Commission (CCE, 2004) vise concrètement des mesures intégrées ultérieurement dans la directive Bolkestein (voir section 1.2). Pour les *prestataires de services* mêmes, cela signifie une baisse des coûts et donc un abaissement du seuil d'entrée sur les marchés étrangers. La directive offre aussi une plus grande sécurité juridique, ainsi que des normes de qualité harmonisées, qui accroissent la confiance des utilisateurs étrangers. La directive pourrait surtout profiter aux *PME*, pour lesquelles ces obstacles sont moins facilement surmontables. Son application devrait donc donner lieu à une augmentation des échanges internationaux de services, qui déboucherait à son tour sur une meilleure diffusion des *innovations* et des bonnes pratiques. De plus, les entreprises atteindraient plus facilement la masse critique nécessaire à l'innovation, leurs produits pouvant être plus facilement vendus sur les marchés étrangers. Quant aux *consommateurs*, ils pourraient choisir parmi une gamme de services plus variés et plus innovants pour un prix relativement moins élevé. Ces possibilités de choix seraient aussi favorisées par l'harmonisation des normes de qualité, ce qui renforcerait la confiance dans les services étrangers. Les prix relativement moins élevés pourraient également induire une réduction de l'inflation. Les effets sur la *croissance économique* et *l'emploi* pourraient être considérables. La concurrence et l'innovation favorisant la productivité et l'efficacité, on produirait plus avec la même quantité de facteurs de production. Cette croissance pourrait elle-même déboucher sur une

croissance de l'emploi, plus particulièrement dans les branches de services intensives en main-d'œuvre. De plus, de nombreux emplois dans ces branches d'activités se caractérisent par une forte intensité de connaissances. Il convient cependant de tenir compte des coûts d'ajustement occasionnés par la fermeture des entreprises inefficaces. Une meilleure diffusion des services est aussi de nature à favoriser la *cohésion économique* entre, d'une part, les nouveaux États membres et les pays situés en périphérie de l'Union et, d'autre part, le reste de l'UE. Sur le plan des *finances publiques*, il importe de tenir compte du coût initial des modifications réglementaires et des procédures administratives. À plus long terme, ce coût pourra être compensé par les économies générées, plus particulièrement celles qui résulteront des échanges électroniques de données.

La Commission (CEC, 2004a) ne se prononce pas sur les effets de la suppression des obstacles sur le *nombre d'entreprises*, ni sur *leur rentabilité*. L'analyse se concentre sur les entreprises existantes souhaitant exercer leurs activités dans d'autres États membres. Par conséquent, le nombre d'entrepreneurs proposant un service donné dans chaque État membre devrait augmenter. L'effet sur la rentabilité semble quant à lui ambigu. D'un côté, l'étude évoque une réduction des coûts et une croissance de la productivité, qui ont un effet positif sur la rentabilité. D'un autre côté, il est aussi question d'une pression à la baisse sur l'inflation, qui peut aussi peser sur la rentabilité.

1.2. Les études de Copenhagen Economics et du Centraal Planbureau

Les études réalisées par CE et le CPB s'attachent quant à elles à quantifier, au moyen de modèles, les effets socio-économiques de la suppression des obstacles. Les deux études partent du facteur de coût lié aux obstacles aux échanges commerciaux et aux investissements étrangers. Ces coûts sont considérés comme une sorte de taxe à l'importation et sont modélisés comme des « équivalents tarifaires ». Cette « taxe » est récurrente et annuelle, alors que les coûts ne sont supportés en principe qu'une seule fois par un producteur. Cela n'est toutefois pas contradictoire puisque, chaque année, des entrepreneurs envisagent de s'implanter à l'étranger. Une réduction des obstacles mènera à une baisse des équivalents tarifaires, à un renforcement des échanges extérieurs et des investissements étrangers, ainsi qu'à un renforcement de la croissance économique. Globalement, ce renforcement devrait se situer entre 0,5 et 1,5%.

L'étude de Copenhagen Economics est présentée dans CE (2005). Les résultats de l'étude du Centraal Planbureau, ont quant à eux fait l'objet de trois rapports (Kox et al., 2004; De Bruijn et al., 2006; Lejour et al., 2007), qui sont résumés dans CPB (2007). Les deux études se fondent, dans les grandes lignes, sur la même approche, même si les méthodes utilisées sont différentes. Cette approche se décline en trois étapes:

1. Évaluation économétrique des effets directs de la réglementation;
2. Traduction des effets directs en input de simulation dans un modèle MEGA;
3. Simulation des effets socio-économiques au moyen d'un modèle MEGA.

L'étude de CE (2005) détermine, dans l'étape 1, les effets de la réglementation pertinente sur les marges prix-coûts, à savoir le différentiel entre le prix de vente et les coûts de production. De façon moins conventionnelle, Kox et al. (2004) mettent l'accent sur les différences entre les réglementations dans chaque pays et les effets de ces différences sur les échanges bilatéraux de services, ainsi que sur les investissements étrangers dans les branches de services. S'agissant de la réglementation pertinente, un indicateur construit pour l'essentiel à partir de la base de données réglementaire internationale de l'OCDE est développé dans chacune des deux études.

Les “équivalents tarifaires” occupent une place centrale dans l’étape 2, et ce, dans les deux études, mais avec toutefois des différences méthodologiques. Dans CE (2005), ils sont déduits des coefficients de la relation estimée à l’étape 1. Dans leur modèle MEGA, De Bruijn et al. (2006) et Lejour et al. (2007) calibrent ces équivalents tarifaires d'une manière telle que les effets sur les échanges commerciaux et les investissements étrangers, identifiés à l’étape 1, soient équivalents à ceux issus de la simulation.

L’étape 3 consiste, dans les deux études, en une simulation avec comme variable exogène les modifications des équivalents tarifaires. Le Centraal Planbureau a réalisé une simulation distincte pour les effets via les échanges bilatéraux de services (De Bruijn et al., 2006) et les effets via les investissements directs à l’étranger des prestataires de services (Lejour et al., 2007).

Les deux études tiennent naturellement compte des incertitudes entourant l’adoption de la directive et de leurs implications en simulant plusieurs scénarios. Les incertitudes statistiques relatives aux estimations économétriques sont également prises en compte dans les simulations des modèles MEGA.

2. Analyse microéconomique

Comme mentionné ci-avant, CE et le CPB ont réalisé une analyse d’équilibre général pour évaluer les effets macroéconomiques de la directive Services. Les deux instituts ont choisi l’équivalent tarifaire comme variable exogène, cet équivalent étant modélisé comme une taxe sur les échanges internationaux et les investissements. Dans les deux cas, les effets de la directive sur les équivalents tarifaires sont déterminés dans le cadre d’une analyse économétrique, mais de deux manières très différentes.

2.1. La marge prix-coûts comme fonction de la réglementation du marché

CE (2005) a estimé une relation relativement conventionnelle à l’échelle de l’entreprise, avec la marge prix-coûts comme critère de concurrence:

$$\text{Marge prix-coûts} = f(\text{obstacles à la concurrence,} \\ \text{obstacles générateurs de coûts,} \\ \text{marges issues d'autres activités de l'entreprise,} \\ \text{efficacité opérationnelle de l'entreprise,} \\ \text{taille de l'entreprise,} \\ \text{intensité capitalistique,} \\ \text{intensité en main-d'œuvre,} \\ \text{solvabilité})$$

L’exercice a été réalisé pour quatre branches d’activité dans 19 pays. Ces branches sont le commerce de gros, le commerce de détail, l’informatique et les services comptables. Les pays sont les États membres de l’UE25 sans Chypre, l’Irlande, la Lettonie, Malte, la Slovénie et la Slovaquie. Les données utilisées, qui couvrent plus de 275.000 entreprises implantées dans ces pays, sont extraites de la banque de données AMADEUS. Cette banque de données présente l’avantage d’être bien fournie, mais aussi l’inconvénient de ne contenir que des données comptables, non corrigées en fonction de la valeur de marché de chaque entreprise.

Les obstacles à la concurrence et les obstacles générateurs de coûts proviennent de la banque de données IMRIS. Cette dernière contient sept catégories de réglementations pour un certain nombre de branches de services. Ces catégories sont subdivisées en 38 sous-catégories et correspondent plus ou moins aux étapes de la chaîne de valeur:

1. Création (comporte 7 sous-catégories)
2. Utilisation des moyens de production (5 sous-catégories)
3. Promotion (8 sous-catégories)
4. Distribution (5 sous-catégories)
5. Vente (5 sous-catégories)
6. Service après-vente (4 sous-catégories)
7. Barrières non réglementaires (4 sous-catégories)

Pour chaque État membre, on dénombre 193 aspects pouvant se voir attribuer un score de 0 ou 1. Les scores sont attribués sur la base de plusieurs dizaines de sources, dont la plus importante est la base de données réglementaire internationale de l'OCDE pour 2003. Les valeurs manquantes se voient attribuer le score 0, bien que cela puisse induire certains biais dans le cadre de comparaisons internationales. Les scores sont pondérés et agrégés afin d'obtenir un indicateur. Lorsque la réglementation est peu importante, l'indicateur est faible et vice-versa. Ces valeurs, faibles et élevées, sont données purement dans l'optique du fonctionnement du marché. Dans une perspective sociétale plus large, il n'y a pas lieu de considérer un score élevé comme « négatif » et un score faible comme « positif ». De fait, la réglementation a également d'autres buts que le bon fonctionnement du marché.

Étant donné que les entreprises étrangères rencontrent davantage d'obstacles, les indicateurs propres aux entreprises nationales et ceux propres aux entreprises étrangères sont pondérés différemment. Pour certaines sous-catégories, les pondérations sont plus élevées pour les entreprises étrangères que pour les entreprises nationales. Cette distinction est également opérée dans la littérature. Pour les entreprises étrangères, il n'existe pas de distinction suivant le pays d'origine. Par conséquent, l'indice relatif aux entrepreneurs d'un pays déterminé peut être sous-estimé ou surestimé. Il n'a pas été jugé nécessaire d'opérer une distinction supplémentaire entre les entrepreneurs étrangers établis dans l'UE et ceux établis en dehors de ses frontières.

Les deux types d'obstacles ont été inférés des scores des sept catégories au moyen d'une analyse factorielle. Il en ressort que les obstacles générateurs de coûts sont plutôt liés aux étapes situées en amont de la chaîne de valeur ajoutée et que les obstacles à la concurrence sont plutôt liés à celles situées en aval. Il convient cependant de noter que les résultats d'une analyse factorielle peuvent être assez sensibles aux données. Les deux facteurs devraient avoir des effets opposés sur la marge prix-coûts. Ainsi, les obstacles générateurs de coûts devraient comprimer la marge, tandis que les obstacles limitant la concurrence devraient l'élargir. L'examen de la littérature dans ce domaine révèle que les analyses sont souvent axées sur les obstacles limitant la concurrence, alors que les obstacles générateurs de coûts peuvent en réalité engendrer des effets plus importants. Ce raisonnement découle de la logique de l'équilibre général, où la baisse des coûts signifie que des moyens de production sont libérés pour d'autres usages.

Les estimations des marges prix-coûts sont réalisées séparément pour les entreprises nationales et pour les entreprises étrangères. Les quatre branches apparaissent distinctement dans la banque de données IMRIS. Elles ne couvrent que quelques branches de la directive Bolkestein mais ser-

vent de référence pour un certain nombre d'activités importantes: la distribution, les services aux entreprises non réglementés et les services professionnels fortement réglementés. Deux variantes sont estimées: l'une en une étape et l'autre en deux étapes. La méthode est celle des moindres carrés ordinaires et l'année de référence est 2002. Cette année n'est pas idéale et il aurait été préférable qu'elle fût postérieure à 2004 pour pouvoir être rapportée à IMRIS. Tous les coefficients ont le signe escompté et sont significatifs. Le R^2 est très faible, ce qui laisse supposer que davantage de variables explicatives auraient été nécessaires. Les équivalents tarifaires sont déduits des coefficients d'estimation, pour être ensuite utilisés comme des variables exogènes dans le cadre de la simulation d'équilibre général. Pour des raisons d'ordre technique liées à l'estimation, on peut en outre supposer que les résultats constituent plutôt une sous-estimation.

Tableau III-1: Intervalles de confiance des équivalents tarifaires tels que calculés par CE

	Commerce de gros		Commerce de détail		Informatique		Comptabilité	
	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max
UE*	0,7%	0,9%	1,3%	1,6%	0,2%	1,6%	8,5%	12,7%
Belgique	1,1%	1,4%	2,0%	2,5%	0,3%	3,0%	11,3%	17,0%

Source: CE (2005).

* Moyenne non pondérée pour 16 à 19 États membres, suivant les branches d'activité.

Note: L'équivalent tarifaire est la taxe fictive prélevée sur les transactions transfrontalières qui résulte des obstacles au commerce et aux investissements. Les limites inférieure et supérieure sont déduites de l'intervalle de confiance à 95% des coefficients d'estimation sur la base desquels les équivalents tarifaires sont calculés.

Le tableau III-1 mentionne un intervalle de confiance à 95% pour les équivalents tarifaires en Belgique et dans l'UE. Celui-ci fournit une indication de l'incertitude statistique de l'estimation; il signifie qu'il y a une probabilité de 95% que les véritables équivalents tarifaires se situent dans l'intervalle estimé. Pour trois des quatre branches, ils sont relativement faibles. Ils ne sont élevés que pour les services comptables. Cette branche est en effet soumise à une réglementation stricte et les conditions d'accès à la profession (comme la formation) varient fortement d'un pays à l'autre. Dans l'étude de CE (2005), ils constituent une référence pour les autres services professionnels réglementés. Les équivalents tarifaires pour la Belgique sont de 50% plus élevés que ceux de la moyenne européenne.

2.2. Les échanges et les investissements comme fonction de l'hétérogénéité des réglementations

L'étude de CE (2005) part du principe que le *degré* de réglementation a une incidence sur les obstacles aux échanges transfrontaliers de services. Kox et al. (2004), en revanche, se basent sur l'*hétérogénéité* des réglementations entre paires de pays et ont développé leur indicateur de réglementation sur cette base. Tout comme dans l'étude CEC (2004), ils arguent que c'est justement cette hétérogénéité qui accroît les coûts de l'offre transfrontalière de services, et ce, tant au niveau des échanges que des investissements. Dans leur raisonnement, deux pays peuvent avoir des niveaux de réglementation identiques, mais pouvant porter sur des dispositions très différentes. Ainsi, un producteur doit à chaque fois réaliser un investissement pour connaître la réglementation spécifique d'un pays dans lequel il souhaite proposer ses services. Il ne peut par ailleurs pas bénéficier de rendements d'échelle en tirant parti de ses expériences précédentes. En outre, plus l'entreprise est petite, plus les obstacles sont importants pour elle. Un autre avantage de l'hétérogénéité par rapport au niveau de réglementation est qu'elle ne fait pas ressortir des oppositions entre les objectifs de fonctionnement du marché et des objectifs sociétaux plus larges. Pour ces raisons, un faible score en termes d'hétérogénéité est toujours préférable à un score élevé.

L'hétérogénéité est utilisée comme variable explicative dans des modèles de gravité relatifs aux échanges bilatéraux de services (1) et aux investissements directs à l'étranger dans les services (2):

Échanges bilatéraux = f (*PIB du pays d'origine*,
PIB du pays destinataire,
distance géographique,
différences de langues entre les deux pays,
réglementation du marché dans le pays d'origine,
réglementation du marché dans le pays destinataire,
hétérogénéité des réglementations: obstacles à la concurrence,
idem: obstacles administratifs pour les nouvelles entreprises,
idem: manque de transparence des procédures,
idem: obstacles aux échanges et aux investissements,
idem: contrôle des pouvoirs publics)

Investissements bilatéraux = f (*mêmes variables que pour les échanges bilatéraux*,
productivité du travail dans le pays d'origine,
intensité de la R&D dans le pays d'origine)

Les données sur les échanges bilatéraux émanent, pour autant qu'elles soient disponibles, de l'OCDE (2003) et d'autres sources nationales. Pour ces dernières, se pose toutefois le problème des asymétries statistiques. En effet, il peut exister des données contradictoires sur un même flux commercial, par exemple entre les montants enregistrés dans le pays exportateur et ceux enregistrés dans le pays importateur.¹ Lorsque deux alternatives s'offrent à eux, Kox et al. (2004) optent toujours pour la source la plus fiable.

Pour les *investissements bilatéraux*, Kox et al. (2004) se basent sur:

- des données sur le *stock de capital*: l'alternative serait le flux d'investissements transfrontaliers. Il existe toutefois des statistiques internationales officielles sur le stock de capital et les données correspondent davantage à la présence effective des entrepreneurs étrangers dans l'économie nationale;
- des données sur le *stock de capital étranger total*: l'alternative serait le capital des branches de services. Dans ce cas également, le choix est déterminé par la disponibilité de statistiques internationales officielles.

Toutes les données provenaient de l'OCDE et étaient sujettes à des problèmes d'asymétries statistiques. Ici aussi, en cas de contradictions entre des données, ce sont les plus fiables qui ont été sélectionnées.

La source des indicateurs de *réglementation et d'hétérogénéité* est, à l'instar de l'étude CE (2005), la base de données réglementaire de l'OCDE portant sur l'année 1998, la version pour 2003 n'ayant pas encore été disponible à ce moment-là. Pour 184 aspects, des comparaisons par paire sont réalisées entre les États membres. Lorsqu'il n'y a pas d'asymétrie pour un aspect donné, on lui attribue le score de 0. Par contre, en cas d'asymétrie, c'est le score de 1 qui lui est attribué. Les scores sont agrégés pour chacun des cinq domaines d'hétérogénéité (voir le modèle de gravité décrit plus haut). Cinq indicateurs d'hétérogénéité des réglementations au niveau bilatéral sont ainsi mis au point. La directive Bolkestein ne devrait pas éliminer l'hétérogénéité, mais la faire dimi-

1. Voir Van der Linden (1998) pour une application à l'UE.

nuer. Pour l'estimation des investissements bilatéraux, deux variables ont été ajoutées au modèle: la *productivité du travail* et l'*intensité R&D*, toutes deux dans le pays d'origine. Cette approche se fonde sur le modèle de "capital-connaissance" de Markusen, qui fait de plus en plus figure de référence pour expliquer les décisions en matière d'investissements directs étrangers (IDE) des multinationales. Compte tenu de la nature de l'analyse, les estimations ont été réalisées au niveau bilatéral, contrairement à CE (2005), qui n'opère qu'une seule distinction entre les entreprises nationales et étrangères. Dans l'analyse, la Belgique et le Luxembourg (UEBL) sont par ailleurs regroupés, ce qui peut légèrement biaiser les résultats.

Tableau III-2: Effets estimés par le CPB de la réglementation sur les échanges et les investissements des branches de services

Variable*	Échanges bilatéraux	Investissements bilatéraux
Réglementation dans le pays d'origine	Significativement négatif	
Hétérogénéité: obstacles à la concurrence	Significativement négatif	
Hétérogénéité: obstacles aux échanges et aux investissements	Significativement négatif	La signifiante varie selon la méthode d'estimation (pos.)
Hétérogénéité: manque de transparence des procédures	La signifiante varie selon la méthode d'estimation (nég.)	
Réglementation dans le pays destinataire	Non significatif	La signifiante varie selon la méthode d'estimation (nég.)
Hétérogénéité: contrôle des pouvoirs publics	Non significatif	La signifiante varie selon la méthode d'estimation (nég.)
Hétérogénéité: barrières administratives pour les nouvelles entreprises	Non significatif	
Coefficients de détermination (R ²)**	0,61 – 0,87	0,47 – 0,77

Source: Kox et al. (2004).

* L'hétérogénéité est une échelle de mesure des différences de réglementations entre paires de pays.

** Valeur la plus élevée et valeur la moins élevée, selon la méthode d'estimation.

Diverses méthodes d'estimation ont été appliquées tant pour les échanges que pour les investissements bilatéraux. Elles livrent toutes plus ou moins les mêmes résultats. La période de référence est 1999–2001. Les coefficients pour le PIB et la distance ont toujours le même signe et sont significatifs. Le tableau III-2 synthétise les résultats pour les variables liées à la réglementation. Pour les investissements bilatéraux, la plupart de ces indicateurs se sont avérés significatifs. En ce qui concerne les échanges bilatéraux, les résultats sont contrastés. On remarque notamment que la réglementation dans le pays destinataire n'est pas significative, alors qu'elle l'est dans les estimations de l'étude de CE (2005). Dans cette dernière, la variable à expliquer (la marge prix-coûts) était toutefois différente, et l'indice de réglementation était aussi élaboré d'une manière différente. Cela étant, les échanges bilatéraux et la marge prix-coûts sont tous les deux des indicateurs de concurrence, et les indices de réglementation de compositions différentes vont souvent dans le même sens, c'est-à-dire qu'ils indiquent un degré de réglementation soit élevé, soit faible.

Les effets de la directive Bolkestein sur les échanges bilatéraux de services et les investissements ont été simulés sur la base des résultats des estimations. À terme, la mise en œuvre de la directive pourrait accroître de 30 à 62% les échanges de services commerciaux (hors services de transport) entre les États membres. Le stock de capital pourrait quant à lui augmenter de 18 à 36% dans les secteurs de services qui tomberaient sous le champ d'application de la directive (voir tableau III-3). Les marges sont assez importantes puisque des incertitudes sont prises en compte: des incer-

titudes concernant les paramètres et les effets de la directive sur l'hétérogénéité. Ces estimations sont par ailleurs prudentes. Celles concernant le stock de capital étranger, en particulier, sont uniquement basées sur les variables significatives. Une simulation prenant aussi en compte les variables non significatives renforcerait les effets de ± 13 points de pourcentage. Les effets sur l'UEBL seraient inférieurs à la moyenne, environ 37% pour les échanges et 24% pour le capital étranger. Cela est dû au fait que, à l'origine, l'hétérogénéité avec ses partenaires commerciaux est relativement faible. L'impact pourrait être renforcé sur le long terme par des effets dynamiques, notamment via la compétitivité.

Tableau III-3: Effets, tels qu'estimés par le CPB, de la directive Bolkestein sur les échanges commerciaux et les investissements dans les secteurs qui tomberaient dans son champ d'application

	Échanges bilatéraux			Capital étranger		
	Minimum	Estimation de référence	Maximum	Minimum	Estimation de référence	Maximum
UE25	30%	44%	62%	18%	26%	36%
UEBL		37%			24%	
(UE25 sur la base des variables non significatives)		(+1%)			(+13%)	

Source: Kox et al. (2004).

3. Modèles d'équilibre général

Les effets macroéconomiques de la directive Bolkestein ont été estimés, tant par Copenhagen Economics que par le Centraal Planbureau, au moyen de modèles MEGA internationaux: CETM dans l'étude de CE (2005) et WorldScan dans De Bruijn et al. (2006) et Lejour et al. (2007). Ces modèles, qui présentent à la fois des similitudes et des différences, sont passés en revue dans cette section sur la base des descriptions succinctes fournies par CE (2005), De Bruijn et al. (2006) et Lejour et al. (2007). L'objectif n'est cependant pas de les analyser en détail. Ces trois publications nous permettent toutefois de formuler certains constats susceptibles d'avoir une incidence sur les résultats des simulations.

3.1. Convergences entre les modèles

Dans les deux modèles, il y a évidemment des interactions entre le marché des produits et les marchés des facteurs de production. Les relations entre secteurs, tant en amont qu'en aval, y sont aussi modélisées. Les comportements des producteurs et des consommateurs sont quant à eux modélisés en supposant l'existence d'un producteur et d'un consommateur représentatifs. Ces éléments constituent les caractéristiques essentielles des modèles d'équilibre général. Outre ces caractéristiques essentielles, d'autres points de convergence présentent un intérêt pour l'analyse.

Dans les deux modèles, le bien-être des consommateurs dépend non seulement de la quantité de biens et de services consommés mais aussi de la variété. Il est donc important pour les consommateurs qu'il existe de nombreuses variétés d'un produit donné, tant sur le marché national que sur le marché international. Il en va de même pour les services marchands. Ceux-ci sont produits dans des marchés caractérisés par une concurrence monopolistique, où les rendements d'échelle sont croissants. Dans ces marchés, chaque producteur dispose du monopole pour sa propre variété, mais est toutefois soumis à la concurrence des autres variétés du même produit.

Les trois facteurs de production primaires sont les suivants: le travail, le capital et la connaissance. La prise en compte de la connaissance est basée sur le modèle, déjà évoqué, de capital-connaissance de Markusen. Un élément important, présent dans les deux modèles, est que, dans les branches de services, seules les entreprises étrangères recourent au facteur connaissance. Cela ne signifie cependant pas que la connaissance ne joue aucun rôle dans la fonction de production des producteurs locaux. Elle doit plutôt être considérée comme une connaissance spécifique à l'entreprise qui confère une plus-value à son capital et à son produit dans le pays destinataire, par rapport au capital local. Si cette plus-value n'existait pas, le producteur ne serait pas incité à investir dans ce pays. Dans l'étude de Lejour et al. (2007), la connaissance est modélisée au moyen de la productivité totale des facteurs (PTF), qui est plus élevée pour les investisseurs étrangers que pour les producteurs locaux. L'étude de CE (2005) intègre la connaissance dans la fonction de production des investisseurs étrangers, ce qui peut s'interpréter comme une plus-value de connaissance par rapport aux producteurs locaux.

Les obstacles aux échanges, c'est-à-dire des barrières non tarifaires, sont aussi modélisés de la même manière dans les deux modèles, par le biais des équivalents tarifaires décrits plus haut. Ceux-ci représentent une taxe fictive sur les prestations transfrontalières de services. Enfin, le facteur travail n'est pas mobile entre les États membres, mais cet aspect revêt une importance moindre dans le cadre de l'analyse.

En résumé:

- Le surplus des consommateurs dépend de la variété;
- Les services marchands sont produits dans le cadre d'une concurrence monopolistique;
- Le facteur primaire « connaissance » n'est utilisé que par les producteurs étrangers;
- Les obstacles aux échanges commerciaux sont modélisés au moyen des « équivalents tarifaires »;
- Le facteur travail n'est pas mobile entre les pays.

3.2. Différences entre les modèles

Comme évoqué plus haut, il existe aussi des différences entre les modèles, dont certaines peuvent influencer sur les résultats des simulations. Il existe par ailleurs des caractéristiques dont on ne peut dire si elles constituent des points de convergence ou de divergence, puisqu'elles ne sont explicitement évoquées que dans la description d'un des modèles. Ces caractéristiques sont également énumérées dans cette section. Les différences entre modèles sont pour leur part résumées au tableau III-4.

Un certain nombre de différences trouvent leur origine au niveau des hypothèses microéconomiques. Le stock de capital est exogène dans CETM, tandis qu'il est endogène dans WorldScan. Cela ne signifie cependant pas que, dans ce dernier modèle, il est influencé par les simulations de la directive mais qu'il est fonction, dans le scénario de référence, de la croissance économique et des facteurs démographiques. Dans les simulations, il évolue en fonction des réallocations entre les États membres, l'augmentation nette étant attribuable uniquement aux apports extra-européens de capital. Les deux modèles prévoient en outre une mobilité des capitaux entre les pays, mais elle est incomplète dans WorldScan. Dans CETM, le marché des biens se caractérise par une concurrence parfaite et des rendements d'échelle constants. Dans WorldScan, par contre, la concurrence est imparfaite dans tous les marchés et les rendements d'échelle sont croissants. Enfin, l'offre de travail est endogène dans CETM et exogène dans WorldScan.

Tableau III-4: Quelques différences entre les modèles CETM et WorldScan

Caractéristiques	CETM	WorldScan
Mobilité internationale du capital:	totale	incomplète
Marchés de biens:	concurrence parfaite	concurrence imparfaite
Stock de capital:	exogène	endogène
Offre de travail:	endogène	exogène
Classification par pays:	25 États membres de UE25 et reste du monde	19 États membres de UE25, et 4 autres groupes
Classification par branches:	7 branches au total: 4 branches de services concernés par la directive, 2 autres branches de services, reste de l'économie	9 branches au total: 1 branche de services concerné par la directive, 2 autres branches de services, 4 branches industrielles, agriculture et énergie.

Sources: CE (2005), De Bruijn et al. (2006), Lejour et al. (2007).

Il existe d'autres différences au niveau de la classification des pays et des branches. Les deux modèles opèrent une distinction entre les États membres de l'UE25 et un groupe résiduel. CETM compte 26 régions: les 25 États membres et le reste du monde. WorldScan distingue pour sa part 23 régions: 19 des 25 États membres de l'UE et 4 autres groupes de pays. Tout comme dans l'étude Kox et al. (2004), la Belgique et le Luxembourg y sont regroupés. Comme expliqué dans l'annexe 1, le poids de la Belgique représente environ 90% de ce groupe et les probabilités de biais dans les résultats sont donc faibles. Les autres catégories prise en compte sont le reste de l'UE, les États-Unis, les autres membres de l'OCDE et les pays qui ne sont pas membres de l'OCDE. Il existe aussi des différences au niveau de la classification par branches d'activité. CETM comporte sept branches, dont la classification est totalement adaptée à l'analyse. La directive Services s'applique à quatre d'entre elles (le commerce, la construction, les services aux entreprises et les services professionnels). Les trois autres branches sont: les autres services marchands, les services publics et le reste de l'économie. On dénombre neuf branches dans WorldScan, mais elles ne cadrent pas précisément avec les besoins de l'analyse de la directive Services. Il s'agit de l'agriculture, de l'énergie, de quatre branches industrielles et de trois branches de services. La directive ne s'applique qu'à l'une de ces trois branches, à savoir les autres services marchands.

Dans la présentation du modèle CETM, les éléments suivants sont encore explicitement mentionnés (CE, 2005):

- le modèle est spécifiquement développé pour des analyses traitant, entre autres, des obstacles aux échanges commerciaux, des hausses de prix et de l'intégration des marchés sur l'activité économique;
- les prix sur le marché mondial sont constants;
- la concurrence est parfaite sur les marchés du travail et des capitaux;
- les fonctions de coûts sont du type Cobb-Douglas;
- les autres composantes exogènes dans le modèle sont les investissements, le secteur public et la balance des paiements.
- les autres composantes endogènes dans le modèle sont les taux de change et la rente économique résultant des obstacles.

S'agissant du modèle WorldScan, il est précisé (De Bruijn et al., 2006; Lejour et al., 2007) que:

- les simulations couvrent la période 2001-2040;
- il n'y a pas de substitution entre les facteurs de production primaires et intermédiaires;

- il y a bien une substitution entre les facteurs intermédiaires, ainsi qu'entre les facteurs primaires;
- le prix du capital est endogène.

4. Effets macroéconomiques

Tant Copenhagen Economics que le Centraal Planbureau ont traduit les mesures découlant de la directive en une variation des équivalents tarifaires. Ces modifications en termes d'équivalents tarifaires sont introduites comme un changement exogène dans le modèle d'équilibre général. Ce sont des intervalles, et non des chiffres précis, qui sont estimés et ces estimations sont relativement conservatrices. Les estimations d'intervalles sont une manière d'indiquer que de nombreuses incertitudes entourent les effets attendus. Le fait que ces estimations sont conservatrices implique que les effets calculés se situent plutôt dans le bas de la fourchette et qu'ils pourraient donc être en réalité plutôt plus élevés que moins élevés. Pour la Belgique comme pour l'UE25 dans son ensemble, on peut tabler sur un effet positif entre 0,5 et 1,5% sur le PIB et de 0,3% sur l'emploi. Ces effets sont faibles mais il convient de tenir compte du fait que les échanges extérieurs de services sont relativement peu importants, tant en comparaison de la valeur ajoutée totale des secteurs de services qu'en comparaison des échanges extérieurs de biens. Il en va de même pour les investissements directs étrangers, mais dans une moindre mesure.

4.1. Mécanismes élémentaires

Le point de départ de la simulation est une diminution des obstacles aux échanges et aux investissements. L'étude de CE (2005) opère à cet égard une distinction entre les obstacles à la concurrence et les obstacles générateurs de coûts (voir section 2.1).

- Les obstacles à la concurrence donnent lieu à une allocation sous-optimale des moyens de production et vont de pair avec des prix relativement élevés et un faible niveau de production. Les gains des producteurs sont sensiblement plus élevés par rapport à une situation où il n'y aurait pas d'obstacles, au détriment du bien-être du consommateur. L'étude de CE (2005) présente ces gains comme un supplément aux coûts. La disparition des obstacles entraîne dès lors une baisse des prix et une hausse de la production.
- Les obstacles générateurs de coûts occasionnent quant à eux un surcroît des moyens nécessaires à la production, au détriment de la productivité. La disparition des obstacles libère une partie de la main-d'œuvre. Il devient donc possible de produire la même quantité avec moins de moyens de production ou d'utiliser la main-d'œuvre libérée pour produire davantage. Une hausse de la productivité est constatée dans les deux cas.

De Bruijn et al. (2006) distinguent trois conséquences de la suppression des obstacles non tarifaires.

- Premièrement, les prix relatifs des produits marchands sont modifiés, ce qui entraîne des changements dans la structure de la demande et dans les flux commerciaux internationaux. Comme on l'a vu, cela donne lieu à une meilleure allocation des ressources, et donc à une croissance de la production et du bien-être.
- Deuxièmement, les termes de l'échange s'améliorent. Le niveau des prix des produits importés diminue par rapport au niveau des prix des produits exportés puisque l'écart entre les deux se résorbe. On peut donc acheter une quantité plus importante de produits à

l'étranger avec une production exportée identique. Cela induit des effets positifs sur le bien-être grâce à une hausse de la consommation.

- Enfin, les coûts de certaines formalités, pour lesquelles il n'existe pas de contrepartie en termes de revenus, sont supprimés. Cela permet de libérer des moyens de production, comme évoqué dans la partie relative aux obstacles générateurs de coûts.

Lejour et al. (2007) ont ajouté à cela des mécanismes de réduction des obstacles sur les investissements directs à l'étranger. Ils les ont représentés par une taxe sur les revenus du capital. Une baisse de cette taxe implique un rendement plus élevé de celui-ci. Par conséquent, l'offre de capital dans le pays concerné augmentera.

4.2. Déduction du changement exogène

Pour rappel, la banque de données IMRIS de l'étude de CE (2005) se compose de 193 aspects. L'hétérogénéité des réglementations de Kox et al. (2004) est basée sur une sélection de 184 aspects pris en compte dans la base de données réglementaire de l'OCDE. Pour la simulation, tous les aspects de réglementation reçoivent le score qu'ils auraient obtenu avec la directive Bolkestein et sont ensuite à nouveau agrégées pour former des indicateurs.

Les effets sur les équivalents tarifaires sont déduits par CE (2005) au départ du résultat ainsi obtenu (voir tableau III-5), d'une manière qui n'a toutefois pas été précisée. Cet exercice a conduit aux constats suivants:

- Les obstacles sont plus importants pour les entrepreneurs étrangers que pour les entrepreneurs nationaux.
- Les différences entre les entrepreneurs nationaux et les entrepreneurs étrangers sont plus marquées dans les services professionnels, où les réglementations sont de loin les plus importantes.
- La directive Bolkestein entraînera une forte baisse des équivalents tarifaires, dans certains cas jusqu'à plus de 80% (voir section 4.3 pour les différences entre le scénario direct et le scénario étendu).
- Les équivalents tarifaires diminuent aussi en Belgique, mais y restent plus élevés que la moyenne européenne.

Tableau III-5: Effets estimés de la directive Bolkestein sur les équivalents tarifaires (ET) dans CETM

	Commerce de gros et de détail		Services aux entreprises		Services professionnels	
	Nationaux	Étrangers	Nationaux	Étrangers	Nationaux	Étrangers
ET estimés en 2004 (UE25)	3,3%	4,3%	1,5%	1,6%	14,8%	22,8%
Idem pour la Belgique	4,2%	5,3%	2,2%	2,6%	19,2%	27,2%
ET dans le scénario direct* (UE25)	0,8%	1,5%	1,2%	0,9%	3,2%	8,1%
Idem pour la Belgique	1,2%	1,9%	1,8%	1,2%	5,7%	12,6%
ET dans le scénario étendu* (UE25)	0,8%	0,6%	1,2%	0,4%	3,2%	2,7%
Idem pour la Belgique	1,2%	0,9%	1,8%	0,7%	5,7%	4,3%

Source: CE(2005).

* Voir section 4.3 pour les différences entre les deux scénarios.

Note: L'analyse de CETM distingue les obstacles générateurs de coûts et les obstacles générateurs de rente. Ils sont additionnés ici. Les ET sont calculés séparément pour les entrepreneurs nationaux et pour les entrepreneurs étrangers.

De Bruijn et al. (2006) et Lejour et al. (2007) fournissent plus d'explications que CE (2005) sur la façon dont ils ont dérivé leurs équivalents tarifaires. À la section 2.2, il est déjà mentionné que les échanges extérieurs intra-européens de services et les investissements dans les branches de services pourraient augmenter respectivement de 30 à 62% et de 18 à 36% à la suite à la mise en œuvre de la directive. Dans WorldScan, les paramètres des équivalents tarifaires ont été précisément calibrés afin de produire ces mêmes effets sur les échanges commerciaux et les investissements entre États membres. Les résultats sont synthétisés dans le tableau III-6. Dans leur publication, Lejour et al. (2007) ne mentionnent toutefois que les effets du scénario correspondant aux effets faibles. L'économie serait stimulée par les effets positifs d'une baisse des équivalents tarifaires sur le coût du capital, la demande de services, le taux de change et l'efficacité allocative.

Tableau III-6: Diminution estimée des obstacles non tarifaires à la suite d'une réduction de l'hétérogénéité des réglementations

	Les effets sur les échanges de services sont ...		Les effets sur les capitaux étrangers sont ...	
	... faibles (+30%)	... élevés (+62%)	... faibles (+18%)	... élevés (+36%)
UE*	13,1%	22,7%	12,6%	-
UEBL	10,8%	18,9%	10,2%	-

Sources: De Bruijn et al. (2006), Lejour et al. (2007).

* Moyenne non pondérée de 20 États membres.

Note: Le tableau se lit comme suit. Si l'équivalent tarifaire baisse de 13,1% en moyenne pour tous les États membres par rapport au scénario de référence, cela conduit à une progression de 30% des échanges bilatéraux de services. Dans la simulation, la baisse est de 10,8% pour l'UEBL.

4.3. Simulation conservatrice et intervalles de confiance

Les deux instituts insistent sur le fait qu'il s'agit d'estimations *prudentes* des effets de la directive Bolkestein. Il y a de nombreuses incertitudes concernant sa mise en œuvre et ses effets, et aucun des instituts n'avait intérêt à prédire des avantages économiques sensationnels. Les auteurs ont plutôt opté pour des estimations se situant dans le bas d'une fourchette avec, de surcroît, un large intervalle de confiance.

CE (2005) développe deux scénarios: un scénario « direct » et un scénario « étendu ». Dans le scénario direct, les scores IMRIS pour les prestataires de services étrangers sont pondérés différemment que pour les prestataires nationaux, les obstacles étant *de facto* plus nombreux pour les prestataires étrangers. Par conséquent, après la mise en œuvre de la directive, l'indicateur IMRIS pour les prestataires étrangers est plus élevé que pour les prestataires nationaux. Dans le scénario étendu, l'indicateur relatif aux entrepreneurs étrangers est ramené au niveau des entrepreneurs nationaux. Il n'y a donc plus de différence en termes d'obstacles de fait. Le scénario étendu peut être interprété comme un scénario de long terme, ou comme un scénario dans lequel les réglementations des États membres sont entièrement harmonisées.

La simulation de CE (2005) est basée sur les branches pour lesquelles on dispose d'une estimation économétrique. Il s'agit du commerce de gros et de détail, des services aux entreprises et des services professionnels (voir section 2.1). Mais le champ d'application de la directive Bolkestein est plus étendu (voir partie I). Ces trois branches en représentent plus ou moins deux tiers de la valeur ajoutée. La simulation se limite elle aussi à cette proportion et peut donc être considérée comme une sous-estimation.

Le Centraal Planbureau (De Bruijn et al., 2006) estime quant à lui que l'on ne peut pas décliner de manière univoque la directive Bolkestein dans 184 aspects, du fait des incertitudes et des effets partiels. Il a donc été décidé de déterminer des effets forts et faibles sur l'hétérogénéité. Kox et al. (2004) tiennent par ailleurs compte des incertitudes statistiques entourant ces paramètres. Les intervalles de confiance relatifs aux effets sur les échanges commerciaux et les investissements sont donc larges, avec des limites supérieures (respectivement 62 et 36%) deux fois plus élevées que les limites inférieures (respectivement 30 et 18%).

Dans la simulation macroéconomique de De Bruijn et al. (2006, effets via les échanges de services), plusieurs effets ne sont pas simulés:

- WorldScan ne peut pas réaliser des simulations portant sur le détachement temporaire de collaborateurs à l'étranger.
- Les effets dynamiques possibles sur l'innovation et la productivité ne sont pas non plus calculés.
- Il en va de même pour les coûts supportés lors de la mise en œuvre de la directive (mais seulement à ce moment-là). Chaque État membre fait l'inventaire des lois à adapter et est tenu d'y apporter les modifications nécessaires. La mise en œuvre de la directive implique dès lors des coûts, qui ne sont certes supportés qu'une seule fois.
- Enfin, il n'est pas tenu compte de la réallocation des facteurs de production entre secteurs. Concrètement, cela signifie qu'il existe des coûts d'ajustement qui découlent du fait que des entrepreneurs cessent leurs activités tandis que d'autres entrent sur le marché.

Les deux premiers effets sont positifs pour l'économie et les deux derniers négatifs.

Dans la simulation macroéconomique de Lejour et al. (2006, effets via les investissements directs étrangers dans les branches de services), quatre scénarios sont simulés. Ils sont partis de l'intervalle de confiance 18-36% calculé par Kox et al. (2004) et l'ont porté à 20-35%:

- Effets d'une hausse des investissements directs à l'étranger de 20%;
- Effets d'une hausse des investissements directs à l'étranger de 35%;
- Effets d'une hausse de 35% mais, dans ce scénario, les États membres ne retirent pas d'avantage des équivalents tarifaires;
- Effets d'une hausse de 20% avec contribution du capital étranger à la productivité intérieure.

En ce qui concerne le quatrième scénario, Lejour et al. (2006) font remarquer que le paramètre de productivité dans la fonction production est relativement arbitraire. C'est pourquoi les effets obtenus sur la base de ce scénario n'ont qu'un caractère indicatif. Ils permettent toutefois de montrer que les effets générés via une hausse de la productivité peuvent être relativement importants.

4.4. Effets sur l'activité économique

Compte tenu des simulations effectuées sur les indicateurs de réglementation, de la structure et de la calibration des modèles MEGA, ainsi que des incertitudes économiques et statistiques, la directive Bolkestein aurait vraisemblablement exercé un effet positif de l'ordre de 0,5 à 1,5% sur le bien-être. Pour le Centraal Planbureau, il s'agit là d'un effet sur le long terme, qui devrait être atteint à l'horizon 2040. Copenhagen Economics ne mentionne pas l'horizon mais, comme il s'agit d'une analyse d'équilibre général, il peut être supposé qu'il s'agit également d'un équilibre de long terme. Par ailleurs, dans les analyses basées sur des MEGA, les effets se réalisent majo-

ritairement sur une période relativement courte. Aucun des deux instituts ne donne cependant des détails quant à la manière dont les effets évoluent dans le temps. Cet effet estimé est plus prudent qu'opportuniste. En outre, le concept de bien-être est différent dans chacune des trois études.

- dans l'étude de CE (2005), il est mesuré en termes de *comprehensive consumption* (la consommation au sens large), concept qui n'est par ailleurs pas défini. Une diminution de la réglementation à la suite de la mise en œuvre de la directive Bolkestein pourrait engendrer une hausse de quelque 0,6% du bien-être (voir tableau III-7). En Belgique, les effets pourraient être légèrement inférieurs à la moyenne de l'UE.
- De Bruijn et al. (2006) ont opté pour le PIB. Une réduction de l'hétérogénéité des réglementations résultant de la directive Bolkestein pourrait entraîner, à l'horizon 2040, une progression de 0,3 à 0,7% du bien-être via les échanges extérieurs de services. Dans l'UEBL, les effets seraient légèrement plus faibles que la moyenne de l'UE.
- Lejour et al. (2007) mesurent le bien-être par le PIB et le revenu national (RN). Le tableau III-7 reprend les effets en termes de PIB. Ils peuvent être additionnés aux effets mesurés dans l'étude de De Bruijn et al. (2006) afin d'obtenir les effets totaux mesurés par l'étude du CPB. Les effets en termes de RN sont cependant plus pertinents car ils tiennent compte des revenus générés par les investissements à l'étranger. Les effets sur le RN de l'UE oscilleraient entre 0,0 et 0,8% à l'horizon 2040. Ils seraient sensiblement plus élevés dans l'UEBL, entre 0,3 et 2,0%. L'effet sur le PIB serait moins élevé de quelques dixièmes de point de pourcentage (voir tableau III-7).

Le total des effets estimés dans les deux études du Centraal Planbureau se chiffre entre 0,4% et 1,5% du PIB au niveau de l'UE, et entre 0,2 et 2,4% du PIB dans l'UEBL. Dans le cas de l'UEBL, le scénario "faible" produit un résultat légèrement négatif, de l'ordre de -0,1% sur le PIB, du fait d'une substitution entre les exportations de services et les exportations de capitaux.

Tableau III-7: Simulation macroéconomique de la directive Bolkestein

	Copenhagen Economics		Centraal Planbureau*					
	Scénario direct	Scénario étendu	Total		via les échanges extérieurs		via les IDE	
			Min	Max	Min	Max	Min	Max
Bien-être UE25**	0,6%	0,7%	0,4%	1,5%	0,3%	0,7%	0,1%	0,8%
Idem Belgique/UEBL***	0,5%	0,6%	0,2%	2,4%	0,3%	0,6%	-0,1%	1,8%
Consommation UE25					0,5%	1,2%		
Idem UEBL					1,0%	2,1%		
Exportations UE25					1,7%	3,6%	0,0%	
Idem UEBL					1,6%	3,1%	-0,6%	
Emploi UE25	0,3%	0,3%						
Idem Belgique	0,3%	0,3%						
Salaires réels UE25	0,4%	0,4%			0,6%	1,3%		
Idem Belgique/UEBL***	0,3%	0,3%			1,1%	2,2%		

Sources: CE (2005), De Bruijn et al. (2006), Lejour et al. (2007).

* Simulations pour l'année 2040.

** Copenhagen Economics utilise le concept de *comprehensive consumption*; les effets mesurés par le Centraal Planbureau le sont en termes de PIB.

*** La Belgique dans l'étude de Copenhagen Economics; l'UEBL dans celle du Centraal Planbureau.

S'agissant des autres grandeurs économiques, De Bruijn et al. (2006) ont obtenus des effets relativement prononcés sur la consommation, les exportations et les salaires réels. Lejour et al. (2007) ont estimé des effets faibles sur les exportations, voire négatifs pour certains pays. Comme évoqué plus haut, cela serait dû à une substitution entre exportations de services et exportations de capitaux. L'impact relativement important sur les salaires réels découle quant à lui de l'hypothèse d'une offre de travail exogène (voir tableau III-4). Par conséquent, une hausse du revenu réel du travail se traduit entièrement par une progression des salaires réels. Les effets sur l'emploi se limitent à une réallocation de la main-d'œuvre entre les branches d'activité, l'emploi total demeurant inchangé.

CE (2005) ne mentionne pas d'effets sur les exportations totales, mais bien sur les exportations et les investissements étrangers d'un certain nombre de branches de services (voir tableau III-8). Les effets pour la Belgique y seraient plus élevés que la moyenne européenne. Seule une explication générale est donnée.² L'effet sur les exportations est fonction des prix, et l'effet sur les prix est d'autant plus fort que la déréglementation est importante. Le tableau III-5 montre que la baisse des équivalents tarifaires en Belgique serait plus importante qu'en moyenne dans l'ensemble de l'UE25. De ce fait, les effets sur les exportations y sont également plus élevés que la moyenne de l'UE25. Dans le scénario « étendu », une substitution entre les échanges extérieurs et les investissements directs à l'étranger réalisés par les branches de services peut être observée. Enfin, CE (2005) prévoit des effets positifs, mais limités, sur l'emploi et les salaires réels. CE table ainsi sur la création de quelque 600.000 emplois nouveaux dans l'ensemble de l'UE25, dont ± 12.500 en Belgique. L'impact sur l'emploi, de 0,3%, est inférieur à celui sur le bien-être, évalué à $\pm 0,6\%$ (voir tableau III-7). Ce résultat semble quelque peu contredire ce qui avait été suggéré dans l'étude CEC (2004a, voir section 1.1), à savoir que les effets sur l'emploi dans les branches de services pourraient être relativement importants dans la mesure où ces dernières se caractérisent par leur intensité en main-d'œuvre.

Tableau III-8: Effets sur l'activité à l'étranger des branches étudiées par CE

	Commerce de gros et de détail		Services aux entreprises		Services professionnels	
	Scénario direct	Scénario étendu	Scénario direct	Scénario étendu	Scénario direct	Scénario étendu
Effets sur les exportations intra-européennes de services (UE25)	3,2%	3,1%	1,0%	1,1%	9,4%	8,5%
Idem pour la Belgique	4,6%	4,1%	1,1%	0,9%	18,2%	13,6%
Effets sur la présence commerciale (UE25)*	1,3%	4,6%	2,5%	4,5%	2,7%	25,5%

Source: CE (2005).

* La présence commerciale est définie comme la part des investisseurs étrangers dans la production de la branche d'activité.

D'une manière générale, les effets des scénarios « direct » et « étendu » de l'étude de CE (2005) sont relativement proches. Les analyses de sensibilité réalisées ont permis de déterminer un intervalle de confiance plus large. Au niveau sectoriel, la mise en œuvre de la directive devrait déboucher sur une diminution de la rente économique dans les branches d'activité analysées, qui devrait être compensée par une efficacité accrue dans le reste de l'économie. En ce qui concerne l'emploi, l'impact devrait être positif dans les branches de services de l'UE25, mais l'on enregistrerait également un effet légèrement négatif (-0,1%) dans les secteurs primaire et secondaire.

2. Le rapport ne commente pas les résultats pour chaque État membre considéré de manière individuelle.

Dans l'étude du Centraal Planbureau, les effets ne sont mesurés que pour le long terme, à l'horizon 2040. Cela semble donc peu pertinent pour les années qui suivent directement la mise en œuvre de la directive. Dans les modèles MEGA, les effets se matérialisent majoritairement à court terme et les effets à long terme constituent un équilibre. Pour les études du CPB, on peut affirmer que les effets les plus importants se seront déjà produits après cinq ans.

De Bruijn et al. (2006) constatent que la directive Bolkestein devrait mener à une spécialisation plus poussée des États membres. Dans les nouveaux États membres, c'est principalement la production industrielle qui en tirerait des bénéfices. Le degré d'hétérogénéité des réglementations, initialement élevé dans ces pays, contribuerait aussi à l'importance des effets. En ce qui concerne les anciens États membres, les effets favorables se concentrent dans certains pays – dont l'UE-BL – qui sont déjà spécialisés dans les activités de services. En guise d'analyse de sensibilité, l'hypothèse d'une concurrence monopolistique avec économies d'échelle a été remplacée par une concurrence parfaite sans économies d'échelle. Conformément aux attentes, les effets apparaissent un peu moins prononcés, mais du même ordre de grandeur.

5. Conclusion

Peu de temps après la publication du premier projet de directive, Copenhagen Economics et le Centraal Planbureau ont estimé que sa mise en œuvre conduirait, à terme, à un effet positif sur le PIB de l'ordre de 0,5 à 1,5% et de l'emploi de l'ordre de 0,3%. Elle permettrait ainsi la création d'environ 600.000 emplois dans l'ensemble de l'Union européenne. Copenhagen Economics concluait à un effet un peu plus faible pour la Belgique. Le Centraal Planbureau, lui attribuait pour sa part un intervalle de confiance plus large (de 0,2 à 2,4%). Quelque 12.500 emplois auraient ainsi été créés en Belgique.

Bien que ces effets semblent réalistes, il convient de souligner le caractère rudimentaire de l'analyse. Ces résultats sont également déterminés par les caractéristiques et par la structure des modèles utilisés, ainsi que par la manière dont les mesures de la directive sont converties en input quantitatif. Un élément fondamental à cet égard est que les résultats ont été obtenus au moyen de modèles d'équilibre général (MEGA), qui ne donnent la plupart du temps qu'un aperçu limité des effets transitoires des ajustements. Ces résultats sont principalement d'ordre macroéconomique et ne donnent que peu d'informations sur les secteurs influencés par la directive et sur les effets microéconomiques au sein de ces derniers. C'est pour palier à cela qu'une analyse au niveau des branches d'activité a été réalisée dans le cadre de cette étude. Les résultats de cette analyse sont rapportés dans les parties V et VI. Enfin, il convient aussi de noter que, bien que la Commission européenne soit tenue de veiller à l'application correcte de la directive dans tous les États membres, les modalités réelles de sa transposition dans chacun d'entre eux constituent une source d'incertitudes supplémentaire quant à son impact économique.

IV. Actualisation des effets macroéconomiques

En 2009, la directive Services a entretemps été approuvée, mais les modifications qui y ont été apportées peuvent avoir des conséquences en ce qui concerne la croissance estimée du bien-être. Premièrement, la directive qui a été adoptée va moins loin que celle proposée en 2004 (voir partie I). L'élément le plus important à cet égard est l'atténuation du "principe du pays d'origine". Selon ce principe, un prestataire offrant un service dans un autre État membre ne devrait être soumis qu'à la législation de son propre pays. Ce principe a été la cible de nombreuses critiques, mais son atténuation a constitué un pas en arrière important dans la mise en place du marché intérieur. De plus, la directive, telle qu'elle a été approuvée, s'applique à un nombre plus restreint de services que dans la proposition. Les principales catégories d'activité qui ont été retirées de son champ d'application sont les services médicaux et sociaux. Deuxièmement, au cours des cinq années écoulées, les États membres ont eu le temps de modifier leur législation, ce qui change la situation de départ sur laquelle on se base pour mesurer l'impact sur le bien-être. Si, par exemple, un certain nombre de réformes ont déjà été mises en œuvre, l'effet économique net de la directive sera dès lors plus limité que ce qu'avaient prévu les études décrites précédemment. Ces deux changements sont pris en compte dans cette partie. L'approche idéale aurait consisté à prendre en considération la situation actuelle dans de nouvelles estimations réalisées au moyen de modèles MEGA. Cela n'était toutefois pas possible dans le cadre de cette étude, dans laquelle une appréciation est réalisée sur la base des informations dont on dispose actuellement.

Sur la base des études de Copenhagen Economics et du Centraal Planbureau, on peut tabler, comme indiqué plus haut, sur un effet positif pour l'économie européenne allant de 0,4 à 1,5%. Pour la Belgique, la fourchette est plus large, l'estimation de l'effet sur le PIB oscillant entre 0,2 et 2,4% (cf. partie III). Dans les deux études, la situation de départ correspond à l'année 2003. Or, les effets économiques de la directive pourraient être influencés par les changements intervenus depuis lors. Premièrement, la version définitive de la directive Services va moins loin que la proposition initiale, laquelle a servi de référence pour les deux études. Deuxièmement, au niveau de la législation belge, plusieurs initiatives allant déjà dans le sens de la directive ont été prises entretemps. Il est donc possible que, en 2009, l'effet potentiel de la directive soit moindre que ce qu'il aurait été en 2003, une partie des effets ayant déjà été réalisée au cours des six dernières années.

1. Directive Services vs directive Bolkestein

La partie I comporte un bref aperçu de la directive Bolkestein, et explique comment ce projet a été modifié pour finalement aboutir à la version définitive de la directive Services. Premièrement, le principe du pays d'origine a été atténué pour devenir celui de la libre prestation. Tous les entrepreneurs actifs dans un secteur couvert par la directive peuvent offrir leurs services sans restriction dans d'autres États membres, mais sont tenus de se conformer à la législation de celui dans lequel le service est fourni. Dans la directive Bolkestein, il était question de n'être soumis qu'à la législation du pays d'origine, ce qui aurait pu donner lieu à d'importantes économies d'échelle dans le cadre des prestations transfrontalières de services (Kox et al., 2004). Deuxièmement, le champ d'application de la directive a été réduit et ne couvre donc plus certaines branches de services. Dans cette section, nous tentons d'évaluer l'influence que ces deux changements pourraient exercer sur les effets économiques de la directive tels qu'ils ont été estimés dans les deux études.

Si le rétrécissement du champ d'application de la directive ne devrait pas avoir d'impact sur les résultats de l'étude de CE (2005), il n'en va pas de même pour l'abandon du principe du pays d'origine. De Bruijn et al. (2006) avaient déjà réalisé une estimation – que nous reprenons ici – des conséquences d'un abandon éventuel de ce principe. Ils n'ont cependant pas réalisé un exercice similaire pour une réduction du champ d'application de la directive, mais l'influence de celle-ci sur les résultats devrait vraisemblablement être très limitée. Le tableau IV-1 présente un aperçu général des influences possibles de ces deux modifications sur les résultats de chaque étude.

Tableau IV-1: Analyse des différences entre les effets économiques de la version définitive de la directive Services et celles de la directive Bolkestein

Différences entre le projet et la directive définitive	Analyse sur la base de l'étude de Copenhagen Economics	Analyse sur la base de l'étude du Centraal Planbureau
Atténuation du principe du pays d'origine:	À évaluer dans cette étude	Effet déjà calculé par le CPB
Exclusion de certaines branches de services:	Pas d'influence sur les conclusions	Influence probablement très limitée

Sources: CE (2005), De Bruijn et al. (2006).

1.1. Implications pour l'étude de Copenhagen Economics

L'analyse de CE (2005) ne couvre qu'une partie du champ d'application de la directive: le commerce de gros et de détail (NACE 50-52), les services aux entreprises (NACE 70-73) et les services professionnels (NACE 74). Les services exclus de la version définitive de la directive (figurant principalement dans les NACE 85 et 92) ne figuraient donc pas dans le champ d'investigation de départ, si bien que cela n'a pas d'impact sur les effets économiques estimés. Étant donné que les chiffres avancés par CE constituaient plutôt une "sous-estimation" des effets de la directive Bolkestein, l'effet réel de la version définitive devrait, en théorie, se rapprocher un peu plus de l'effet estimé. Dans la pratique, ce ne devrait qu'être à peine le cas. En effet, comme expliqué plus bas (cf. section 1.2), les services médicaux et sociaux n'occupent qu'une place négligeable dans le commerce international et les investissements.

En vue d'analyser l'influence de l'atténuation du principe du pays d'origine, l'idéal serait de recalculer, à l'aide du modèle CETM, les effets économiques de la nouvelle directive sur la base d'une modification des indicateurs IMRIS. Une telle opération n'est toutefois pas prévue dans le cadre de cette étude. Nous nous limitons donc à une estimation basée sur des informations publiées dans le rapport de CE (2005). Les indicateurs IMRIS ont été élaborés au départ de 38 sous-catégories. À première vue, le principe du pays d'origine semble avoir un impact sur 11 d'entre elles (29%), qui couvrent 43 des 193 aspects de réglementation (22%). Il faut toutefois tenir compte du fait qu'il est très difficile de déterminer si une sous-catégorie spécifique est influencée ou non par le principe. Cette difficulté s'explique par le fait qu'il semble exister certaines divergences entre la libre prestation et l'application de la législation propre à chaque État membre. En effet, l'application de chacune d'entre elles nécessite de satisfaire à un certain nombre de conditions, qui réduisent de fait le libre accès à des activités de services.

Sur la base de ce qui précède, il a été supposé que l'atténuation du principe du pays d'origine concerne 25% de l'information prise en compte dans l'indicateur IMRIS. En d'autres termes, 25% de l'indicateur de départ ne serait plus influencé par la version définitive de la directive. Les chiffres figurant dans le tableau IV-2 reposent sur l'hypothèse d'un rapport linéaire entre les indicateurs IMRIS et les équivalents tarifaires. Les équivalents tarifaires, tels qu'ils auraient été me-

surés après la mise en œuvre de la directive Bolkestein, ont dès lors été majorés de 25% par rapport à leurs valeurs initiales. Cette majoration est appliquée uniquement aux producteurs étrangers; il n’y a pas d’impact sur les producteurs nationaux.

Tableau IV-2: Équivalents tarifaires (ET) après atténuation du principe du pays d’origine

	Commerce de gros et de détail		Services aux entreprises		Services professionnels	
	Scénario direct	Scénario étendu	Scénario direct	Scénario étendu	Scénario direct	Scénario étendu
Chiffres déduits pour la Belgique:						
ET de départ (a)	0,053		0,026		0,272	
Part non influencée (b = 0.25*a)	0,013		0,006		0,068	
ET avec la directive Bolkestein (c)	0,019	0,009	0,012	0,007	0,126	0,043
ET avec la directive Services (d = b+c)	0,032	0,022	0,018	0,013	0,194	0,111
Baisse des ET avec la dir. Bolkestein (e = (a-c)/a)	64%	83%	54%	73%	54%	84%
Baisse des ET avec la dir. Services (f = (a-d)/a)	39%	58%	29%	48%	29%	59%
Réduction de la baisse prévue pour la Belgique (g = f/e)	61%	70%	54%	66%	53%	70%
Idem EU25	62%	71%	43%	67%	61%	72%

Source: BFP d’après CE (2005).

A titre d’exemple, dans le scénario « direct », CE (2005) avait estimé que la directive Bolkestein entraînerait une baisse de 64% des équivalents tarifaires pour le commerce de gros et de détail. Avec l’atténuation du principe du pays d’origine, cette baisse se limiterait à 39%. Il n’y aurait donc qu’une part équivalente à $39/64 = 61\%$ de la baisse potentielle qui serait réalisée. Pour les trois branches, et en tenant compte de la marge séparant le scénario « direct » et le scénario « étendu », l’atténuation du principe du pays d’origine a pour conséquence de ramener la part réalisable à une proportion allant de 50 à 70% de la baisse initialement prévue (cf. tableau IV-2, ligne “g”).

1.2. Implications pour l’étude du Centraal Planbureau

Au vu des oppositions qu’a suscité le principe du pays d’origine, De Bruijn et al. (2006) ont effectué une analyse de sensibilité afin de mesurer les effets éventuels de son abandon. Après avoir recalculé l’indice d’hétérogénéité, ils ont estimé que la croissance des échanges intracommunautaires de services devrait se situer dans un intervalle de 20 à 40%, contre 30 à 62% pour Kox et al. (2004). Comme expliqué plus haut, il n’y a pas, dans la version définitive de la directive, un abandon, mais bien une atténuation du principe. Selon le CPB (2007), l’effet de cette atténuation est néanmoins proche de l’effet estimé de l’abandon. Sans le principe du pays d’origine, la directive perdrait donc jusqu’à environ un tiers de ses effets.

Bien que De Bruijn et al. (2006) aient également évoqué une diminution possible du champ d’application de la directive, ils n’ont pas inclus cette possibilité dans leur analyse de sensibilité. Cette décision semble justifiée au regard du rôle minime que les services finalement exclus jouent dans le commerce international et les investissements. C’est ce qui ressort notamment des tableaux II-2 et II-4 commentés plus haut. Ces deux tableaux ont certes trait à des situations qui prévalaient respectivement en 2007 et 2006 et, si ces activités étaient demeurées dans le champ d’application de la directive, l’effet sur le commerce international et les investissements aurait pu être plus que proportionnels. Toutefois, compte tenu du rôle très minime que ces services jouent actuellement, on peut raisonnablement penser que leur influence sur les effets de la directive n’aurait pas été de

grande ampleur. Il peut dès lors être supposé que la réduction du champ d'application n'affecte pas les conclusions de De Bruijn et al. (2006) et de Lejour et al. (2007).

Au total, l'effet de la directive Services sur les échanges bilatéraux pourrait donc atteindre un niveau équivalent à deux tiers de l'impact potentiel de la directive Bolkestein, tel qu'il a été estimé par De Bruijn et al. (2006). En revanche, l'effet sur le capital étranger serait quant à lui équivalent à celui de la directive Bolkestein. Dans l'hypothèse d'un rapport linéaire entre, d'une part, les effets sur le commerce extérieur et les investissements étrangers et, d'autre part, les équivalents tarifaires, la réduction des équivalents tarifaires pour la Belgique (dans le scénario "faible") diminuerait de 10,8 à 7,2% pour les échanges bilatéraux, et de 10,2 à 6,8% pour les capitaux étrangers.

2. Législation belge depuis 2003

Tout comme pour l'analyse de la version définitive de la directive Services, l'idéal serait de recalculer l'impact économique à l'aide du modèle CETM avec des indicateurs IMRIS mis à jour. Cela devrait également être le cas pour WorldScan, avec des indicateurs d'hétérogénéité actualisés. Les mises à jour des indicateurs seraient alors réalisées en fonction des mesures prises entre 2003 et 2008 qui vont dans le même sens que la directive. De telles simulations sortent toutefois du cadre de cette étude, qui se limite à une appréciation. Des informations utiles à cet égard figurent dans les Rapports d'avancement 2006-2008 du Programme national de réforme (PNR).¹

Les principales mesures allant dans le même sens que la directive Services relèvent de l'*établissement d'entreprises*, notamment la création de la Banque-Carrefour des Entreprises (BCE) et des Guichets d'entreprises. Par ailleurs, toutes les entreprises ont reçu un numéro d'entreprise unique grâce auquel elles sont automatiquement enregistrées auprès de plusieurs instances. Il y a également eu la création de l'e-dépôt pour les actes notariaux. Toutes ces mesures ont contribué à ce que la procédure de création d'une entreprise a été considérablement raccourcie, passant de 56 jours à minimum 3 jours. La directive Services requiert de telles simplifications afin que les prestataires de services puissent plus facilement créer une filiale dans un autre État membre.

Dans le même ordre d'idées, des initiatives ont été prises dans le but de simplifier la réglementation de manière générale:

- Table ronde pour la *modernisation de la réglementation économique*: Après deux ans de travaux, cette table ronde devrait déboucher sur des propositions concrètes concernant notamment les pratiques commerciales, les implantations commerciales, la législation contractuelle, la propriété intellectuelle, les nouvelles technologies et la législation relative à la protection des consommateurs.
- *Test Kafka*: En 2006, un point de contact spécialement voué à la simplification administrative avait déjà abouti à 100 simplifications.
- Loi-cadre réglementant la *protection du titre professionnel* des professions intellectuelles et artisanales: dans le PNR, cette loi-cadre est classée à la fois comme une simplification administrative et comme entrant dans le cadre de la libre circulation des services.
- *Heures d'ouverture des magasins*: la nouvelle législation représente une rationalisation des règles existantes, sans toutefois modifier les heures d'ouverture en elles-mêmes.

1. A télécharger sur www.be2010.eu.

- Région flamande: Une « analyse d'impact de la réglementation » (*Reguleringsimpactanalyse* ou RIA) a été introduite en 2005 et renforcée dès 2006 dans le but d'améliorer la réglementation existante. La mise en œuvre d'autres projets a également été entamée, tel que l'*agenda de la réglementation*, les *Cellules « qualité de la législation »* et le calcul des *charges administratives*.
- Région wallonne: pour la période 2005-2009, il existe un plan d'action très concret concernant la *simplification administrative*, la *lisibilité* et l'*e-gouvernement*. Le *test Kafka* a en outre été introduit en 2007. Enfin, la Région wallonne travaille aussi à la suppression de plusieurs centaines de textes désuets.

Les mesures suivantes pourraient également être pertinentes, bien que leur lien avec la directive Services soit moins concret:

- La réforme de la *politique de la concurrence*: bien qu'il ne s'agisse pas d'une mesure qui lève les obstacles au commerce extérieur et aux investissements, elle peut avoir un impact sur IMRIS et sur l'hétérogénéité des réglementations.
- *Professions critiques*: la suppression de l'examen du marché du travail ouvre *de facto* le marché des professions critiques aux travailleurs des douze nouveaux États membres de l'UE.
- *Multimedia Contact Center*: Il s'agit d'un point central d'information couvrant toutes sortes de sujets, comme le dépôt des comptes annuels, la BCE, les PME et le programme REACH.
- Région flamande: *Vlaams Agentschap Ondernemen* (VLAO) est une agence centrale pour les entrepreneurs. Ces derniers y bénéficient d'un meilleur accès aux mesures régionales de soutien aux entreprises.
- Région flamande: un test spécifique d'impact sur les services (*Dienstenimpacttoets* ou DIT) a été mis au point de manière à pouvoir tester les exigences de la directive liées à la non-discrimination, à la nécessité et à la proportionnalité. Région de Bruxelles-Capitale: création d'une agence comparable à la VLAO.
- Région wallonne: *Créer une entreprise* est un système électronique qui guide pas à pas le candidat entrepreneur lors de la création de son entreprise, tout en donnant accès aux documents officiels nécessaires.

En résumé, les principales mesures qui ont été prises depuis 2003 consistent en une importante simplification de la procédure de création d'une entreprise, ainsi qu'en d'autres simplifications administratives. Les Rapports d'avancement ne font pas état de mesures dans d'autres domaines couverts par la directive Services. On peut dès lors partir du principe qu'il n'y a pas eu d'évolution significative de la législation dans ces autres domaines, lesquels concernent notamment (cf. De Bruijn et al., 2006):

- L'interdiction de mesures discriminatoires pour les prestataires de services étrangers;
- Les droits du consommateur, comme le choix du fournisseur et le service après-vente;
- L'harmonisation et la coordination de certaines réglementations entre États-membres.

Comme un certain nombre de mesures allant dans le sens de la directive Services ont déjà été prises entre 2003 et 2008, il est possible qu'une partie des effets économiques escomptés au départ ait déjà été réalisée. Autrement dit, en 2008, l'impact potentiel de la transposition de la directive Services est moindre qu'il ne l'aurait été en 2003. Les rapports de Copenhagen Economics et du Centraal Planbureau ne comportent toutefois pas d'éléments qui permettraient d'évaluer cet écart.

En ce qui concerne l'étude de Copenhagen Economics, il n'y a aucune sous-catégorie relative à la simplification administrative dans IMRIS, ce qui est d'ailleurs étonnant puisqu'il s'agit d'un élément important de la directive. Dans cette base de données, l'accent est plutôt mis sur les mesures discriminatoires. Une sélection de sous-catégories comme nous l'avons fait pour le principe du pays d'origine (cf. section 1.1.) est donc impossible dans le cas présent. En ce qui concerne l'étude du Centraal Planbureau, elle ne permet pas de se prononcer sur les effets en termes d'hétérogénéité des réglementations. D'une part, cela s'explique par le fait que les rapports ne contiennent pas de détails à ce sujet. D'autre part, il n'était pas prévu, dans le cadre de cette étude, de vérifier les mesures qui auraient été prises dans d'autres États membres. Kox et al. (2004) ont cependant constaté que le degré de réglementation dans les pays d'origine et de destination exerçait une influence significative (cf. tableau III-2). On ne peut donc nier que la simplification administrative a fait en sorte de rendre plus facile l'ouverture d'une filiale en Belgique par des prestataires de services étrangers, si bien qu'une partie de l'impact économique de la directive doit déjà avoir été réalisée. Toutefois, les informations contenues dans les deux rapports ne permettent pas de l'apprécier de manière quantitative.

Tableau IV-3: Quantification de mesures récentes en Belgique

échelle de 0 à 10*

	2003	2004	2005	2006	2006 par rapport à 2003
Barrières commerciales non tarifaires	7,83	7,16	7,21	7,58	-3%
Entraves aux investissements étrangers	8,17	7,77	8,10	8,25	+1%
Contrôle des capitaux	8,46	8,46	5,38	5,38	-36%
Obligations administratives	2,17	2,01	3,04	2,96	+36%
Coûts de la bureaucratie	6,25	8,23	7,94	8,30	+33%
Création d'une entreprise	4,50	5,62	8,75	9,75	+117%
Moyenne non pondérée	6,23	6,54	6,74	7,04	+13%

	2002	2004	2006	2006 par rapport à 2002
Charges administratives en % du PIB	3,34%	2,57%	2,44%	-27%

Sources: Fraser Institute, Kegels (2008).

* Plus le score est élevé, plus la législation est adaptée à l'entrepreneuriat.

Une évaluation quantitative des mesures récentes peut toutefois être tentée en utilisant certains indicateurs de la base de données *Economic Freedom of the World* (EFW) du Fraser Institute, ainsi que les chiffres relatifs aux charges administratives en Belgique calculées par Kegels (2008). Ces deux sources de données ont servi de base à la confection du tableau IV-3.

La base de données EFW attribue un score de 0 à 10 pour 42 domaines de réglementation. Plus la réglementation d'un pays est accommodante, plus le score est élevé. Le tableau IV-3 reprend les scores belges pour une sélection de six domaines liés aux dispositions de la directive Services. La simplification de la procédure de création d'une entreprise est clairement visible, avec un score qui a plus que doublé en l'espace de trois ans. Les progrès réalisés par ailleurs en matière de simplification administrative et de réduction de la bureaucratie ressortent également. La moyenne des six scores sélectionnés passe ainsi de 6,2 à 7,0, soit une progression de 13%. Cette progression peut être considérée comme un indicateur de l'impact des mesures prises depuis 2003 et allant dans le même sens que la directive Services.

Par ailleurs, tous les deux ans, le Bureau fédéral du Plan réalise une estimation, sur la base d'une large enquête, du coût des obligations administratives incombant aux entreprises (cf. Kegels, 2008, pour l'édition la plus récente). Les coûts qui y sont examinés concernent les obligations en matière de fiscalité, d'emploi et d'environnement, et ne sont donc pas directement liés à la directive Services. Ils constituent toutefois un complément d'information utile par rapport aux informations de la base de données EFW. Concrètement, les charges administratives des entreprises ont diminué de 27% en quatre ans.

3. Impact sur l'analyse macroéconomique

Même s'il aurait fallu idéalement refaire les simulations MEGA sur la base de données actualisées, le tableau IV-4 donne néanmoins une idée des effets de la directive sur le bien-être en 2008. L'analyse de CE (2005) prévoyait pour la Belgique une croissance du bien-être de 0,5 à 0,6% et une croissance de l'emploi de 0,3%. Ces hausses étaient même considérées comme des sous-estimations, dès lors que l'analyse ne concernait qu'une partie des branches couvertes par la directive Bolkestein. À la suite de l'atténuation du principe du pays d'origine, l'effet pourrait perdre de 30 à 50% de son ampleur (cf. tableau IV-2), ce qui équivaut à une baisse d'environ 0,2 point de pourcentage par rapport à l'impact sur le bien-être initialement prévu. En ce qui concerne l'effet sur l'emploi dans l'ensemble de l'UE, quelque 300.000 à 400.000 emplois seraient dès lors créés, sur les 600.000 prévus au départ. En Belgique, les créations d'emplois se situeraient entre 6.000 et 9.000 unités, contre 12.500 prévus à l'origine. Par ailleurs, il n'a pas été possible de quantifier les implications de la réduction du champ d'application, ni l'impact de la législation récente. C'est pourquoi l'effet actualisé de 0,3 à 0,4% ne constitue sans doute plus une sous-estimation comme, cela était le cas auparavant, à tout le moins plus dans la même mesure.

Tableau IV-4: Actualisation des effets sur le bien-être en Belgique

	Copenhagen Economics*		Centraal Planbureau**					
	Scénario direct	Scénario étendu	Total		via le commerce		via les IDE	
			Min	Max	Min	Max	Min	Max
Effet initialement prévu	0,5%	0,6%	0,2%	2,4%	0,3%	0,6%	-0,1%	1,8%
Sensibilité:								
- au principe du pays d'origine	-0,2%	-0,2%	-0,1%	-0,2%	-0,1%	-0,2%	s.o.	s.o.
- au champ d'application	p.m.	p.m.	p.m.	p.m.	p.m.	p.m.	p.m.	p.m.
- à la législation récente	p.m.	p.m.	p.m.	p.m.	s.o.	s.o.	p.m.	p.m.
Effet actualisé	0,3%	0,4%	0,1%	2,2%	0,2%	0,4%	-0,1%	1,8%

Sources: BFP sur la base de CE (2005), De Bruijn et al. (2006) et Lejour et al. (2007).

* En termes de *comprehensive consumption* (la consommation au sens large).

** En termes de PIB (Luxembourg inclus).

Les effets sur le bien-être estimés par les deux études du Centraal Planbureau peuvent être additionnés. Après actualisation, la marge initiale de 0,2 à 2,4% du PIB est quelque peu rétrécie et ramenée à 0,1-2,2%. Tous les effets n'ayant pu être quantifiés, l'impact réel devrait se situer plus bas à l'intérieur de cette marge que ce qui était suggéré dans les études du Centraal Planbureau.

- L'atténuation du principe du pays d'origine n'a en principe pas d'effet sur les IDE, étant donné qu'il ne concerne que les échanges transfrontaliers de services. S'il y avait un effet, il serait alors plutôt positif, étant donné que les prestataires de services pourraient créer une filiale étrangère plutôt que de vendre à l'étranger.

- La législation récente n'a en principe pas d'effet sur les échanges bilatéraux, étant donné qu'elle a principalement trait à des éléments de simplification administrative pour des entrepreneurs qui s'installent en Belgique ou qui y sont déjà établis.
- Précisément pour cette raison, elle a bel et bien un impact sur les investissements étrangers, mais les études de Kox et al. (2004) et de Lejour et al. (2006) contiennent trop peu d'indications que pour pouvoir l'apprécier d'une manière quantitative.

On peut donc supposer, surtout pour cette dernière raison, que l'effet réel se situerait plutôt dans le bas que dans le haut de la marge de 0,1-2,2%.

4. Commentaires à propos des analyses

On a commenté, dans cette partie et la partie précédente, deux études qui simulent les effets économiques possibles de la directive Bolkestein. Ces deux études permettent de conclure que la directive pourrait aboutir, à terme, à un surcroît de PIB allant de 0,5 à 1,5%. En outre, Copenhagen Economics conclut à une accélération de 0,3% de la croissance de l'emploi. Ces résultats sont naturellement fonction des modèles et des méthodes utilisés, ainsi que des hypothèses retenues. C'est pourquoi ce chapitre porte un regard critique sur la méthode appliquée dans les deux études, ce qui aidera à mieux apprécier les résultats des simulations à leur juste valeur. Dans un premier temps, nous nous penchons sur la méthode de l'équilibre général appliqué (MEGA) utilisée dans les deux études (cf. section 4.1). Ensuite, nous passons en revue diverses observations qui ont été formulées sur l'étude de Copenhagen Economics. Il est à cet égard surprenant de constater qu'une source juge que les résultats de CE (2005) constituent une sous-estimation, alors que l'autre conclut à une surestimation (cf. section 4.2).

4.1. Observations sur la méthode appliquée

Les modèles MEGA, et donc aussi les modèles de Copenhagen Economics et du Centraal Planbureau, partent du principe que l'offre et la demande tendent vers un équilibre sur tous les marchés de l'économie. Si un changement exogène se produit, par exemple une baisse des coûts à la suite d'une diminution des obstacles aux échanges extérieurs et aux investissements, les marchés s'écartent de l'équilibre. Le raisonnement de la méthode de l'équilibre général, ainsi que les simulations, consistent à rechercher un nouvel équilibre. Le délai dans lequel le nouvel équilibre est atteint est connu, mais revêt une moindre importance. Tous les ajustements vont dans le sens de l'équilibre mais les principaux mouvements interviennent au cours de la période suivant le changement exogène. Ce type de modélisation n'est pas toujours satisfaisant lorsqu'il s'agit de se pencher sur des questions de politique économique.

D'une part, le principe général que tout marché tend vers un équilibre est naturellement indéniable. D'autre part, cette tendance à l'équilibre peut cependant être perturbée par certains facteurs. Elle peut notamment être entravée par des rigidités nominales – comme des prix minimums ou maximums – sur certains marchés. Bien que de tels éléments puissent être intégrés dans un modèle MEGA, il faut tenir compte du fait que CETM et WorldScan sont des modèles intégrant plusieurs pays. Or, la modélisation de rigidités nominales exige des informations spécifiques à chaque pays. La collecte et le traitement de ces données pour plusieurs dizaines de pays (voir tableau III-4) serait une tâche ardue. Les rapports (CE, 2005; De Bruijn et al., 2006; Lejour et al., 2007) ne mentionnent par ailleurs pas si cela a effectivement été réalisé. Dans WorldScan, le choix d'une offre de travail exogène repose sur la supposition qu'il existe des rigidités sur le mar-

ché du travail (De Bruijn et al., 2006). Outre les rigidités nominales, il convient aussi de tenir compte du fait que certains acteurs se voient contraints d'arrêter leurs activités, et encourent des coûts d'ajustement en en relançant une autre. De plus, le changement peut entraîner des gains pour certains acteurs et des pertes pour d'autres. Compte tenu de ces facteurs, il peut dès lors se traduire au départ par des effets négatifs, avant de livrer des effets positifs. L'évolution des effets dans le temps et la transition vers un nouvel équilibre ont donc une certaine importance pour la prise de décisions en matière de politique économique. Souvent, les modèles MEGA n'apportent que peu d'éclaircissements à ce sujet.

Les modèles macroéconométriques pourraient offrir une alternative pour ce qui est du moyen et du long terme. Ces modèles tiennent généralement compte des facteurs susmentionnés et décrivent une trajectoire d'ajustement réaliste au cours des premières années qui suivent un changement exogène. Van der Linden (2006) opère une comparaison de ces deux approches dans une étude sur la libéralisation des industries de réseau. Dans cette étude, les résultats à court terme de la simulation sur la base d'un modèle macroéconométrique y étaient clairement moins optimistes que ceux obtenus sur la base d'un modèle MEGA. De plus, cette simulation faisait apparaître, par solde, un effet négatif au cours des premières années suivant la libéralisation, qui se transformait ensuite en un effet positif. En définitive, la conclusion à laquelle on a abouti est que les résultats d'une projection avec un modèle MEGA pouvaient être pertinents à terme, mais qu'il fallait aussi tenir compte de la trajectoire d'ajustement sur le moyen terme.

L'approche de l'équilibre général est attrayante sur le plan théorique en raison de l'idée d'un équilibre ultime, mais reste peu pratique pour appréhender des questions de politique économique, puisque la trajectoire d'ajustement y est d'une importance secondaire. La simulation est aussi évidente puisque les obstacles sont convertis en coûts, que les coûts ont une incidence sur l'offre et que l'offre contribue à déterminer l'équilibre. Le point fort d'une approche macroéconomique portant sur le moyen terme est que les décideurs reçoivent des informations sur les trajectoires d'ajustement, ce type de simulation reflétant par ailleurs mieux la structure économique et institutionnelle.

Outre ces remarques fondamentales sur la méthode, d'autres observations peuvent être formulées à propos du volet économétrique des analyses. Ainsi, les aspects pris en compte pour l'élaboration des indices de réglementation et d'hétérogénéité ne correspondent pas tout à fait aux dispositions de la directive Bolkestein. En règle générale, des informations qualitatives ne peuvent être transformées de façon univoque en un indicateur quantitatif. Le choix des variables explicatives peut aussi avoir une incidence, comme en témoignent les faibles coefficients de détermination dans l'étude de CE (2005). En outre, le caractère agrégé des données peut induire des biais dans les résultats. Dans un certain nombre de cas, on n'opère pas de distinction entre les branches d'activité, ou en fonction du pays d'origine ou du pays destinataire. En dépit de ces remarques, il ne peut pas être affirmé que ces analyses sont dénuées de sens. Dans ce type d'analyse, les problèmes complexes sont souvent appréhendés avec des moyens limités, et ces moyens ont été utilisés de façon adéquate dans les deux études.

4.2. Observations sur les résultats

La méthode et les résultats de l'étude de Copenhagen Economics ont été discutés dans quelques publications ultérieures. Les appréciations sont très diverses. Dans les travaux du Centraal Planbureau (De Bruijn et al., 2006; Lejour et al., 2007), cette étude sert de référence et ses résul-

tats y sont considérés comme des *sous*-estimations. En revanche, ils sont qualifiés de *surestimations* dans un pamphlet des syndicats britanniques (Trades Union Congress, TUC, 2005), qui émettent par ailleurs de sérieux doutes quant à l'utilité de la directive Services.

De Bruijn et al. (2006) affirment sans ambages que les effets de la directive mesurés par CE (2005) sont sous-estimés. Leur analyse se limite aux effets d'une augmentation des échanges extérieurs de services. CE (2005) a également calculé les effets liés aux investissements directs à l'étranger, mais est arrivé plus ou moins aux mêmes résultats que De Bruijn et al. (2006)². De Bruijn et al. (2006) n'ont pas pu déceler les raisons de cette différence, n'étant pas parvenus à distinguer les effets attribuables aux échanges extérieurs et ceux dus aux investissements directs à l'étranger dans les résultats de CE (2005). Lejour et al. (2007) confirment la différence méthodologique et précisent que l'évolution des investissements directs étrangers n'est pas clairement modélisée par CE (2005). Une différence majeure dans l'approche des deux instituts a été mise en évidence par Kox et al. (2004), selon lesquels ce sont davantage les différences de réglementation entre les pays que le niveau de réglementation dans chacun d'entre eux qui constituent un obstacle à l'activité transfrontalière dans les branches de services. On peut ajouter à cela que le rôle de l'hétérogénéité est moins équivoque que celui du niveau des réglementations. Une forte réglementation peut en effet servir des fins sociétales légitimes, mais aller à l'encontre d'un fonctionnement optimal du marché. En cas d'hétérogénéité, cette opposition n'existe pas. L'étude de CE (2005) semble néanmoins reconnaître l'importance de l'hétérogénéité, mais ne l'inclut pas dans l'analyse.

Lejour et al. (2007) avancent un autre argument tendant à démontrer que les résultats de CE (2005) sous-estiment les effets de la directive. Les effets dynamiques sont pris en compte dans un des scénarios de leur étude, tandis que les autres scénarios, comme les études de De Bruijn et al. (2006) et de CE (2005), ne tiennent compte que des effets statiques. L'effet dynamique correspond à celui exercé par le capital importé sur la productivité intérieure. Par hypothèse, cette dernière est alimentée par les connaissances spécifiques à chaque entreprise. Il est toutefois indiqué que les effets dynamiques peuvent conduire à une nette révision à la hausse des résultats simulés.

Quant aux syndicats britanniques (TUC, 2005), ils arguent que les résultats de CE (2005) constituent plutôt une surestimation. Ils s'attendent à ce que les effets économiques de la directive Services soient très faibles, voire nuls, puisque la compétitivité européenne en matière de commerce de services et d'investissements dans les branches de services est l'une des plus élevées au monde. De plus, les données de l'OCDE montrent qu'une forte déréglementation est déjà intervenue dans l'UE entre 1998 et 2003. Seules certaines branches, comme les services professionnels, sont encore fortement réglementés. Leur analyse a montré que les obstacles existants ne seraient justement pas levés par la directive Services. Les entrepreneurs continueraient d'être confrontés à des obstacles liés à la langue, à la culture et devront toujours avoir une certaine taille pour exercer des activités internationales, tandis que les obstacles liés à la réglementation n'exercent qu'une influence moindre. Ils sont ainsi arrivés à la conclusion que les objectifs en matière de déréglementation et de compétitivité étaient déjà atteints d'une autre manière, et que la directive Services ne modifierait que très peu la donne. En revanche, ils craignent davantage les éventuels effets pervers d'une déréglementation plus poussée.

2. Voir le tableau III-7.

Quelques remarques s'imposent en ce qui concerne l'argumentation du TUC (2005). Premièrement, elle n'a pas de fondement scientifique, contrairement aux analyses de Copenhagen Economics et du Centraal Planbureau. Deuxièmement, les analyses quantitatives tiennent justement compte des éléments mis en avant par le TUC. A titre d'exemple, l'étude de CE (2005) met en évidence des effets beaucoup plus prononcés pour les services professionnels que pour les autres branches de services (voir tableau III-5). Kox et al. (2004) intègrent la langue et la distance en tant que variables explicatives des échanges extérieurs et des investissements. Ce faisant, ils relèvent néanmoins une influence significative de certains indicateurs de réglementation (voir tableau III-2). Quoiqu'il en soit, les deux instituts avancent une estimation modérée des effets. Un impact économique de 0,5 à 1,5% ne semble donc pas exagéré. Cet ordre de grandeur semble plutôt confirmer le contexte auquel TUC (2005) fait allusion: un effet net limité dans un environnement où beaucoup a déjà été réalisé en matière de déréglementation.

5. Conclusion

Par rapport à la directive Bolkestein, certaines des dispositions de la version définitive de la directive Services ont été atténuées. Par ailleurs, les États membres ont déjà pris des mesures qui allaient dans le même sens que la directive avant l'entrée en vigueur de cette dernière. A titre d'exemple, la procédure d'enregistrement de nouvelles entreprises a été considérablement simplifiée en Belgique. Par conséquent, en 2009, les effets économiques de la directive seront légèrement inférieurs à ceux estimés dans les études de Copenhagen Economics et du Centraal Planbureau, les mesures prises dans l'intervalle produisant déjà leurs effets. C'est pourquoi ils se situeront plutôt dans le bas de l'intervalle de confiance mentionné dans la partie III que dans le haut. Cet intervalle délimitait un surcroît de croissance du PIB allant de 0,5 à 1,5%.

Certes, un impact d'environ 1% ou moins est faible, mais guère étonnant. Premièrement, un assouplissement des réglementations a déjà été entrepris en dehors du cadre de la directive Services et l'UE dispose déjà de secteurs de services relativement compétitifs. Il ne faut donc pas s'attendre à ce que le franchissement d'une nouvelle étape en matière de déréglementation produise des miracles sur le plan économique. Elle ne doit cependant pas être minimisée. Deuxièmement, il a été calculé que les effets sur les échanges extérieurs de services et les investissements étrangers dans les branches de services pourraient atteindre quelques dizaines de points de pourcentage (Kox et al., 2004, voir tableau III-4). Les services couverts par la directive ne représentent cependant qu'une petite partie du total des échanges extérieurs (voir tableau II-2). L'effet total de la directive devrait par conséquent être relativement faible.

En dépit du caractère rudimentaire de l'analyse, il peut être conclu que la directive Services pourra exercer un effet positif mais faible, tant sur l'économie européenne que sur l'économie belge. Comme indiqué plus haut, ce gain de croissance devrait se situer un peu en deçà de 1%. Dans la section III, on a mis en avant le fait qu'un tel gain peut aller de pair avec une période de transition caractérisée par des effets temporairement négatifs, et qu'il peut également être entravé par d'éventuelles rigidités sur les marchés. Elle pourrait par ailleurs être plus sensible si d'importants effets dynamiques sur la productivité étaient réalisés.

V. Analyse sectorielle

La présente partie porte sur l'évaluation de l'impact de la mise en œuvre de la directive au niveau des principales branches d'activité concernées. Elle se concentre pour l'essentiel sur la manière dont la réduction des entraves aux échanges de services pourrait affecter les exportations et les importations de services, de même que les investissements directs étrangers. L'accent a naturellement été mis sur cette question parce que c'est le degré d'implication des entreprises sur les marchés des autres États membres de l'Union européenne que la directive Services vise principalement à accroître. C'est par ailleurs de l'importance des changements opérés à ce niveau que devraient dépendre les autres effets potentiels liés au renforcement du marché intérieur pour les services, en particulier l'ampleur de la croissance de l'activité économique et celle du degré de concurrence auxquelles il pourrait donner lieu.

Dans cette optique, l'approche méthodologique a consisté à estimer l'importance des différents déterminants qui expliquent la décision des firmes d'importer ou d'exporter des services, ou encore de procéder à des investissements directs. Parmi ces déterminants, les facteurs de réglementation sont envisagés respectivement avant et après la mise en œuvre de la directive, ce qui permet d'en simuler les effets. L'analyse a été réalisée sur la base de données microéconomiques propres aux entreprises, afin de tenir compte de l'hétérogénéité entre celles-ci. Dans le cadre d'une analyse portant sur le commerce extérieur et les investissements directs, il s'agit-là d'un aspect dont il importe de tenir compte. En effet, au sein de la population des entreprises actives dans même un secteur, chacune présente des caractéristiques spécifiques, notamment de taille ou de niveau de productivité, qui la rendent plus ou moins susceptible de participer à des activités internationales.

Cette partie est structurée de la manière suivante. La première section situe l'importance des branches concernées par la directive à l'aune des données microéconomiques, sur le plan de la valeur ajoutée et de l'emploi, ainsi que l'état actuel de leurs activités internationales, en termes d'exportations, d'importations et d'investissements directs. La deuxième section analyse l'influence des réglementations et les effets potentiels de leur assouplissement sur les échanges extérieurs et, de manière indirecte, sur l'activité économique dans chacune de ces branches. Les principaux enseignements de cette analyse sont résumés dans la troisième section.

1. Situation des secteurs concernés par la directive Services en Belgique

Outre l'importance des branches concernées en termes de valeur ajoutée ou d'emploi, cette section porte une attention particulière à leurs échanges internationaux de services et à leurs relations d'investissement direct étranger, de même qu'à leur niveau de concurrence. En effet, la directive visant à favoriser ces échanges et à accroître la concurrence, il peut a priori être supposé que l'impact économique que l'on peut attendre de sa mise en œuvre dépendra, au moins en partie, de leur situation initiale à ces égards.

Comme indiqué plus haut, cette partie se fonde sur une base de données microéconomique. Celle-ci a été constituée au départ des comptes annuels déposés auprès de la Centrale des bilans de la BNB par les entreprises non financières qui sont tenues de le faire.¹ Par rapport à celles issues des comptes nationaux décrites dans la partie II, ces données présentent notamment l'avantage

1. Les commerçants exerçant leurs activités en tant que personnes physique, les sociétés en nom collectif, les sociétés en commandite simple et les sociétés coopératives à responsabilité illimitée ne doivent pas déposer de comptes annuels auprès de la Centrale des bilans.

de permettre une délimitation plus fine des différentes branches d'activités. Elles ont été complétées en les couplant avec:

- les données issues de l'enquête sur les investissements directs conduite chaque année depuis 1997 par la BNB auprès d'une population d'entreprises sélectionnées sur la base de critères comptables.² Cette enquête vise entre autres à identifier les sociétés belges ayant des relations d'investissement direct avec l'étranger, c'est-à-dire les sociétés détenues à hauteur d'au minimum 10% de leur capital par un actionnaire étranger ou celles qui possèdent au moins 10% du capital d'entreprises étrangères;
- les données concernant le commerce extérieur de marchandises, qui sont collectées par la BNB dans le cadre des missions statistiques qu'elle effectue au nom de l'Institut des Comptes Nationaux;
- les données relatives aux transactions internationales de services que la Banque collectait principalement via les institutions de crédit dans le but d'établir la balance des paiements de la Belgique.

Cette dernière source est naturellement essentielle à l'analyse des prestations transfrontalières de services, dont le développement est l'un des principaux objectifs de la directive Services. Malheureusement, la période pour laquelle on dispose de données exploitables dans le cadre d'une analyse sectorielle et microéconomique s'arrête en 2005. Cette interruption est due à l'introduction en 2006 d'un nouveau système de collecte, basé sur une série d'enquêtes auprès d'un échantillon représentatif d'entreprises belges, dont la couverture a été très sensiblement réduite par rapport à celle, pratiquement exhaustive, de l'ancien système. L'utilisation des données issues du nouveau système de collecte aurait dès lors fortement affecté l'exactitude des résultats de l'analyse, en ce sens que ces données ne permettent pas d'identifier toutes les entreprises faisant appel à des prestataires originaires d'autre pays de l'Union européenne ou fournissant elles-mêmes des services dans le reste de l'UE.

2. Il s'agit plus précisément des entreprises dont les actifs financiers sont supérieurs à 5 millions d'euros, dont les fonds propres sont supérieurs à 10 millions d'euros, ou dont le total du bilan excède 25 millions d'euros.

1.1. Importance des activités couvertes par la directive

La population couverte par la base de données, qui est décrite au tableau V-1, englobe au total 315.521 entreprises pour l'année 2005. La répartition de cette population par branche d'activité, basée sur la nomenclature NACE à deux chiffres, met en évidence la prépondérance des activités de services dans le secteur marchand. En particulier, les activités tombant sous le champ d'application de la directive Services représentent au total 43,1% de la valeur ajoutée et 39,4% de l'emploi salarié exprimé en équivalents temps plein (ETP) de l'ensemble des entreprises recensées dans la base de données. À titre de comparaison, l'industrie manufacturière occupe respectivement 30,9 et 25% de ces mêmes totaux.

Tableau V-1: Ventilation par branche d'activité des entreprises non financières
données pour 2005; pourcentages du total, sauf mention contraire

	Nombre d'entreprises (unités)	Valeur ajoutée	Emploi salarié en ETP	Salariés en ETP par entreprise
Industrie manufacturière	24.336	30,9	25,0	22,1
Services concernés par la directive	244.650	43,1	39,4	3,5
Construction	30.506	5,8	7,8	5,5
Commerce, entretien et réparation de véhicules; commerce de détail de carburant	11.703	2,6	2,5	4,6
Commerce de gros et intermédiaires du commerce	35.694	12,5	8,3	5,0
Commerce de détail; réparation d'articles domestiques	33.743	5,6	7,6	4,8
Hôtels et restaurants	17.899	1,6	2,7	3,3
Activités immobilières	27.593	2,6	0,7	0,6
Location sans opérateur	2.503	1,3	0,3	2,7
Activités informatiques	8.868	2,0	1,7	4,2
Recherche et développement	288	0,2	0,3	19,1
Services aux entreprises	67.594	7,9	6,5	2,1
Activités juridiques (hors notaires et huissiers)	2.164	0,2	0,1	1,4
Activités comptables	7.592	0,7	0,7	1,9
Bureaux d'architecte	2.622	0,1	0,1	0,7
Bureau de géomètre, études techniques et activités d'ingénierie	3.680	0,7	0,7	4,3
Divers services aux entreprises*	51.536	6,0	4,9	2,0
Activités récréatives, culturelles et sportives**	4.070	0,5	0,4	2,1
Services personnels	4.189	0,4	0,6	3,1
Autres activités	46.535	26,0	35,5	16,4
Total (unités ou millions d'euros)	315.521	153.707	2.142.754	6,8

Source: BNB.

* Ce secteur inclut notamment les activités d'études de marché et de sondages, les activités de conseil pour les affaires et la gestion, les activités de gestion et d'administration de holdings et de centres de coordination, les activités de contrôle et d'analyse techniques, la publicité, la sélection et la fourniture de personnel (à l'exclusion des agences de travail intérimaire et de la fourniture de personnel temporaire), les services de recherche, les bureaux de détective, le nettoyage industriel, les activités photographiques, le conditionnement à façon, les activités de secrétariat et de traduction (à l'exclusion des secrétariats sociaux) et les activités de centres d'appels.

** À l'exclusion des services audiovisuels et les services culturels publics (bibliothèques et archives publiques, musées et patrimoine culturel).

Comme on l'a déjà vu dans la partie II, trois des catégories d'activité concernées par la directive se caractérisent par une taille relativement importante. Il s'agit en premier lieu des différents secteurs ayant trait au commerce – de gros, de détail et de véhicules –, qui concentrent ensemble 20,7% de la valeur ajoutée et 18,4% de l'emploi en ETP. Les services aux entreprises représentent également une part substantielle de l'activité économique concernée par la directive Services, à hauteur de 7,9% de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises non financières et de 6,5% de l'emploi en ETP. La construction est aussi un des secteurs concernés par la directive Services qui contribuent le plus fortement à l'activité économique. Les entreprises qui y sont actives représentent en effet 5,8% de la valeur ajoutée et 7,8% de l'emploi en ETP.

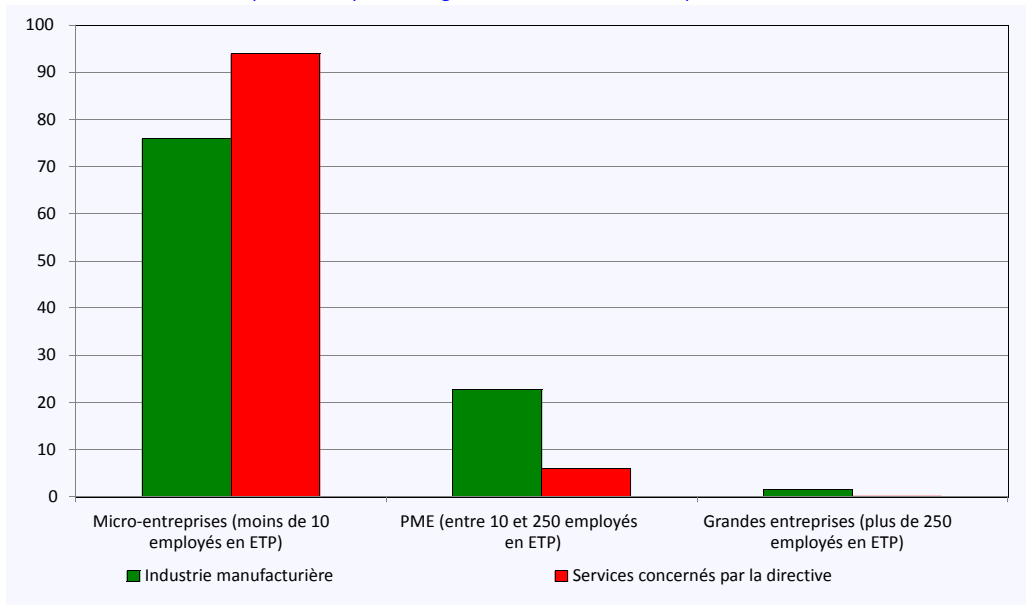
En ce qui concerne les services aux entreprises, seuls ceux concernés par la directive Services sont ici pris en considération. D'autres activités apparentées, notamment les services fournis par les huissiers et les notaires, les agences de travail intérimaire, ainsi que les services de sécurité sont en effet exclus de manière explicite de son champ d'application et n'ont dès lors pas été pris en compte dans l'analyse. De même, les secrétariats sociaux n'ont pas non plus été repris, sachant que la directive ne les concernerait pas puisqu'ils font partie du système de sécurité sociale. Par ailleurs, parmi les catégories de services aux entreprises couvertes par la directive, on a isolé les services juridiques (qui comprennent notamment les cabinets d'avocats³ et les conseillers juridiques), les activités comptables (y compris les réviseurs d'entreprises et les conseillers fiscaux), les bureaux d'architectes, les bureaux de géomètre, les études techniques et les activités d'ingénierie. Dans beaucoup de pays, ces activités font l'objet de réglementations spécifiques prises en compte dans l'analyse (cf. infra).

Les trois grandes catégories d'activité identifiées ci-dessus en côtoient d'autres, de taille plus modeste, qui tombent également dans le champ d'application de la directive Services. Il s'agit de l'Horeca, des secteurs de l'immobilier et de la location, des activités informatiques, des activités récréatives, culturelles et sportives et des activités de recherche et de développement. Comptant seulement 288 entreprises, ce dernier secteur est, parmi ceux concernés par la directive, celui dont la taille est la plus réduite.

Si les secteurs couverts par la directive Services représentent une part plus importante de la valeur ajoutée et de l'emploi que celles attribuable à l'industrie manufacturière, il est également intéressant de constater que les entreprises de services sont en moyenne de plus petite taille que les entreprises industrielles. Comme illustré par le graphique V-1, cela s'explique par le fait que les micro-entreprises, c'est-à-dire les entreprises de moins de 10 employés en ETP, sont proportionnellement plus nombreuses dans ces secteurs que dans l'industrie.

3. Les cabinets d'avocats sont concernés par la directive Services, mais seulement en partie puisqu'ils font l'objet d'une dérogation au principe de la libre prestation.

Graphique V-1: Répartition de la population des entreprises en fonction de la taille
données pour 2005; pourcentages du nombre total d'entreprises



Source: BNB.

1.2. Ouverture internationale

En dépit de l'importance des activités afférentes dans l'économie, les exportations et les importations des services concernés par la directive ne représentent, selon les données de la balance des paiements, qu'une très faible part du total des échanges extérieurs (cf. partie II). Cela résulte largement du caractère particulier des prestations de services. Ainsi, certains secteurs ne sont guère présents dans le commerce international pour la simple raison qu'il s'agit d'activités nécessitant une proximité avec les destinataires, comme l'Horeca et les services personnels.⁴ Par ailleurs, le secteur du commerce, en particulier le commerce de gros, présente la particularité d'être principalement actif à l'échelon international via les échanges de biens en raison, à nouveau, de la nature des prestations de cette branche de services.

La ventilation par branche d'activité des exportations et des importations de services montre que ces échanges sont surtout imputables aux activités de services aux entreprises. Par ailleurs, certaines branches ont une importance dans les flux avec le reste du monde qui est largement supérieure à celle de leur poids dans la valeur ajoutée. C'est par exemple le cas des activités informatiques, qui représentent 3,7% du total des exportations de services, soit la même proportion que celle du secteur de la construction, dont la taille en termes de valeur ajoutée est près de trois fois supérieure.

Il convient néanmoins de souligner que ce sont surtout les activités qui ne sont pas concernées par la directive qui sont impliquées dans le commerce international de services, spécialement les secteurs du transport et les activités financières.

4. Les entreprises exerçant ces activités peuvent néanmoins fournir des services à des étrangers présents sur le territoire national. Comptabilisées comme des transactions de services dans une rubrique distincte de la balance des paiements, ces transactions – qui ne seront d'ailleurs pas affectées par la directive Services – ne sont pas prises en compte dans l'analyse.

Tableau V-2: Ventilation par branche d'activité des échanges internationaux de biens et services
données pour 2005; pourcentages du total, sauf mention contraire

	Exportations de services	Importations de services	Exportations de biens	Importations de biens	<i>p.m. Valeur ajoutée</i>
Industrie manufacturière	5,7	19,0	65,5	45,0	30,9
Services concernés par la directive	36,0	32,6	29,4	46,2	43,1
Construction	3,7	1,5	0,2	0,5	5,8
Commerce, entretien et réparation de véhicules; commerce de détail de carburant	0,1	2,8	6,4	10,4	2,6
Commerce de gros et intermédiaires du commerce	3,2	5,0	19,8	28,4	12,5
Commerce de détail; réparation d'articles domestiques	1,9	2,1	1,2	5,0	5,6
Hôtels et restaurants	0,1	0,1	0,0	0,0	1,6
Activités immobilières	0,3	0,8	0,1	0,0	2,6
Location sans opérateur	1,7	1,1	0,2	0,1	1,3
Activités informatiques	3,7	2,2	0,1	0,2	2,0
Recherche et développement	1,0	0,4	0,0	0,1	0,2
Services aux entreprises	19,8	16,3	1,3	1,4	7,9
Activités juridiques (hors notaires et huissiers)	0,7	0,2	0,0	0,0	0,2
Activités comptables	0,7	0,3	0,0	0,0	0,7
Bureaux d'architecte	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
Bureau de géomètre, études techniques et activités d'ingénierie	2,1	1,3	0,4	0,2	0,7
Divers services aux entreprises*	16,2	14,5	0,9	1,2	6,0
Activités récréatives, culturelles et sportives**	0,6	0,3	0,0	0,0	0,5
Services personnels	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
Autres activités	58,3	48,4	5,1	8,8	26,0
Total (millions d'euros)	21.844	17.610	145.913	140.288	153.707

Source: BNB.

* Les activités suivantes ont été exclues de cette branche: cabinets d'huissiers et études de notaires, agence de travail intérimaire et fourniture de personnel temporaire, entreprises de gardiennage, services de sécurité et secrétariats sociaux.

** À l'exclusion des services audiovisuels et les services culturels publics (bibliothèques et archives publiques, musées et patrimoine culturel).

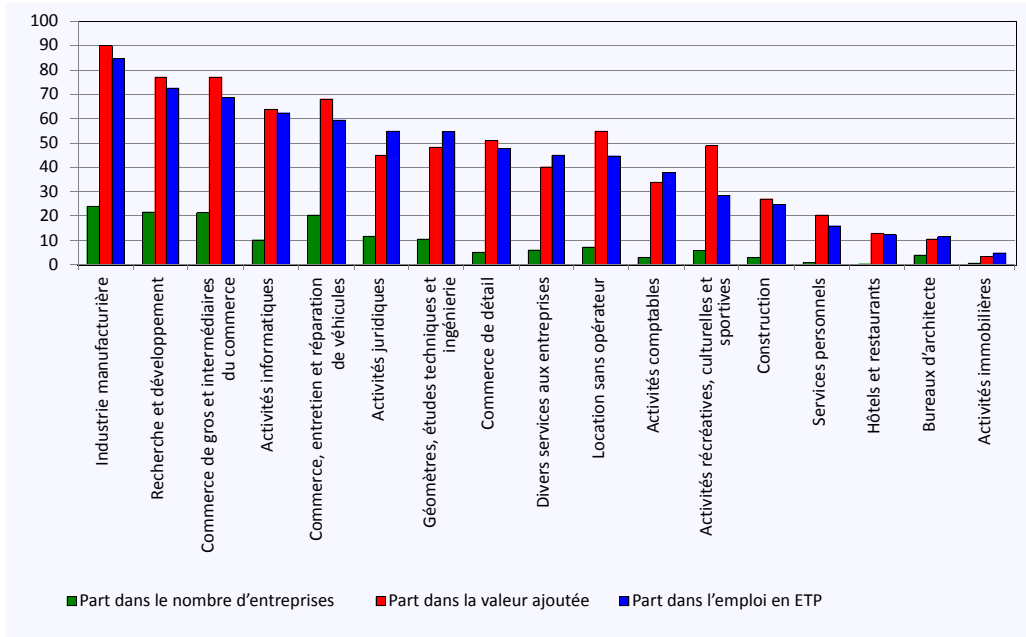
Note: Outre celles attribuables à des prestations transfrontalières, les montants des exportations et des importations rapportées dans ce tableau incluent également les transactions réalisées par des résidents en territoire étranger et par des non résidents en Belgique, sans qu'il soit toutefois possible de les dissocier.

Audès de ces indicateurs agrégés, un moyen plus fin de mettre en évidence les différences de degré d'ouverture entre les secteurs consiste à comparer les proportions et l'importance des entreprises qui, au sein de chacun d'entre eux, sont en contact avec les marchés étrangers.

Degré d'implication dans le commerce international

D'une manière générale, seule une très faible proportion d'entreprises ont des liens commerciaux avec l'étranger. Comme ces entreprises se caractérisent le plus souvent par une taille très largement supérieure à celles qui ne sont actives qu'au plan local, elles représentent néanmoins une part très importante de la valeur ajoutée produite par l'ensemble d'un secteur donné, ainsi que du nombre de ses salariés.

Graphique V-2: Importance des entreprises exportatrices par branches d'activité
données pour 2005



Source: BNB.

Note: Hormis pour l'industrie, les secteurs liés au commerce et l'Horeca, il n'est tenu compte que des exportations de services.

Cette situation s'observe dans l'industrie manufacturière où, en dépit de la grande ouverture de l'économie belge au commerce extérieur de marchandises, seulement 24% des entreprises exportent une partie de leur production et 25% importent des biens ou des services fournis par des firmes étrangères. Les entreprises exportatrices contribuent cependant à hauteur de 90% à la valeur ajoutée industrielle et de 84% à l'emploi en ETP. Des proportions similaires peuvent aussi être observées en ce qui concerne les entreprises importatrices qui sont, dans beaucoup de cas, également exportatrices. En d'autres termes, l'essentiel de l'activité industrielle en Belgique est impliquée dans le commerce international.

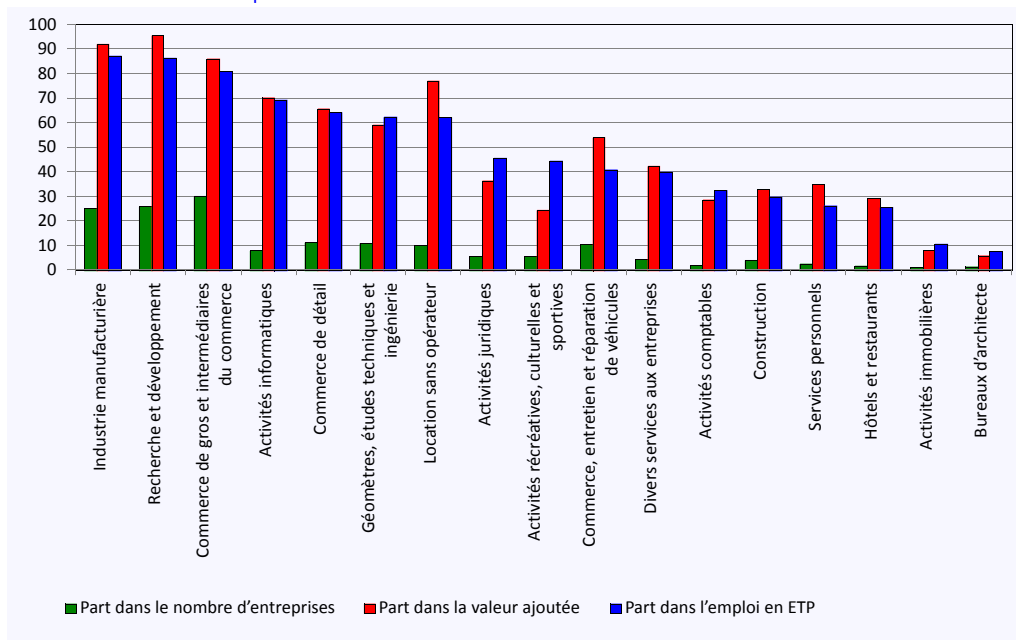
Le même phénomène de concentration est visible dans les différentes branches d'activité susceptibles d'être affectées par la directive même si, de manière générale, la proportion d'entreprises impliquées dans les échanges extérieurs et leur contribution à l'activité économique, ne sont pas aussi importantes que dans l'industrie. En outre, l'importance des entreprises réalisant une partie de leur chiffre d'affaires en dehors des frontières belges diffère sensiblement suivant les secteurs.

On en retrouve naturellement une proportion plus élevée dans le commerce de gros et dans le commerce de véhicules (respectivement 21 et 20% du nombre total d'entreprises); ces entreprises ne procèdent toutefois que presque exclusivement à des échanges de marchandises.

Parmi les secteurs de services dont on peut considérer que leurs prestations peuvent réellement donner lieu à des échanges internationaux, certains comptent une part relativement élevée d'exportateurs (plus d'une firme sur dix), comme les entreprises exerçant des activités de recherche et de développement, les activités juridiques et les activités liées à l'informatique. De l'autre côté du spectre, les activités que l'on peut qualifier de services de "proximité" apparaissent effectivement plus centrées sur le marché belge, comme les services personnels, l'Horeca, et les activités immobilières. Les entreprises appartenant au secteur de la construction et les bureaux d'architecte sont également peu actifs sur les marchés extérieurs.

Graphique V-3: Importance des entreprises importatrices par branches d'activité

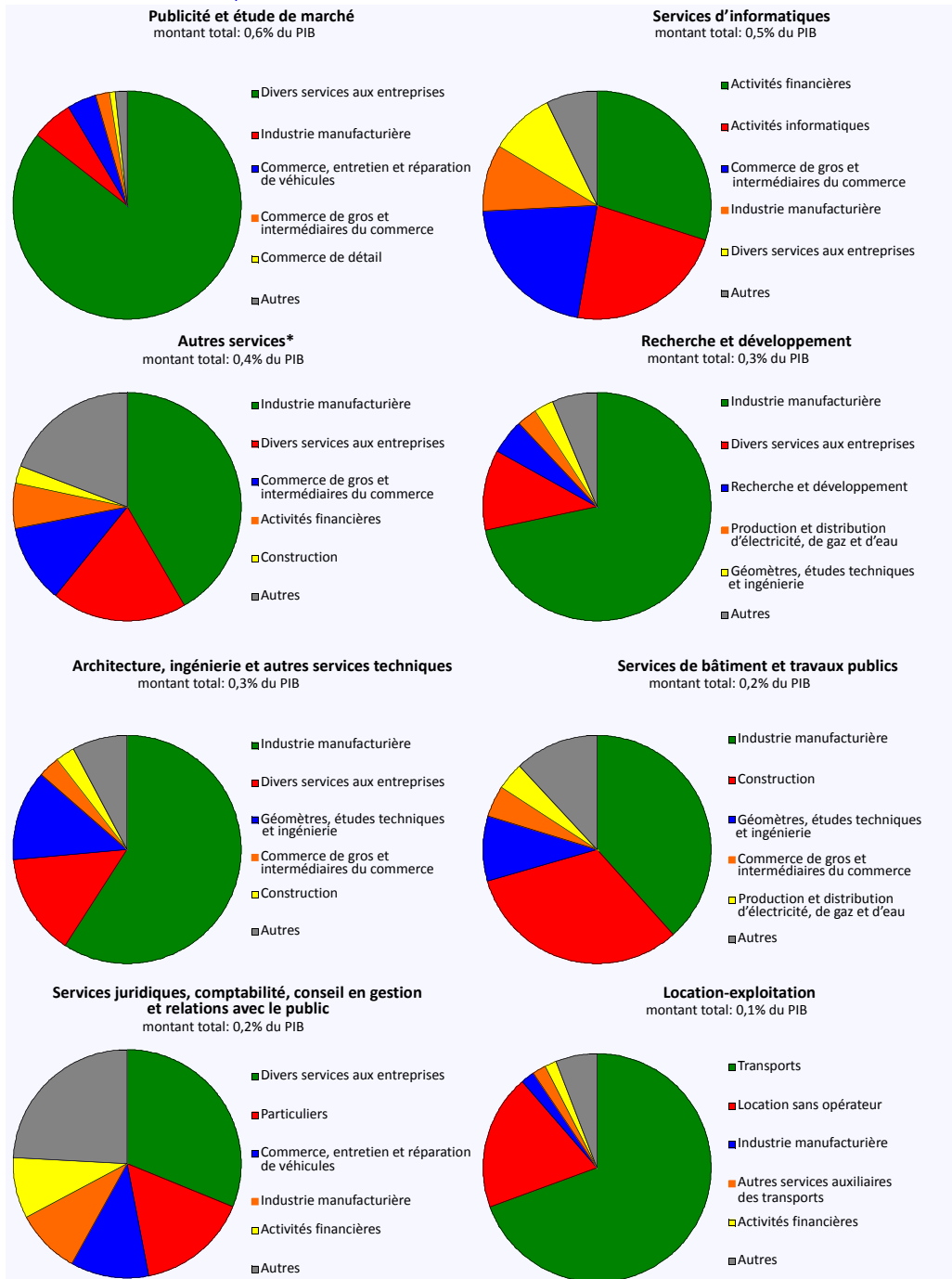
données pour 2005



Source: BNB.

Les secteurs dans lesquels les entreprises exportatrices sont relativement plus nombreuses, tels que l'industrie et le secteur du commerce, sont également ceux dans lesquels on recense plus d'importateurs, ce qui s'explique en partie par le fait que beaucoup d'entreprises cumulent les deux statuts.

Graphique V-4: Répartition des importations de services par secteur destinataire
données pour 2005



Source: BNB.

* Les autres services constituent une rubrique résiduelle de la balance des paiements qui regroupe notamment le placement de personnel, les services de sécurité et d'enquête, la traduction et l'interprétation, les services photographiques, le nettoyage d'immeubles, etc. Y sont également inclus les paiements à l'étranger effectués par des entreprises de bâtiment et de travaux publics résidentes.

En ce qui concerne la nature des importations, il est intéressant de noter que bon nombre d'entreprises font souvent appel à des prestataires étrangers opérant dans les mêmes domaines d'activité, ce qui suggère qu'elles recourent fréquemment à des prestataires étrangers pour sous-traiter une partie de leurs propres activités. Ainsi, 48,2% des importations des entreprises informatiques portent sur des services informatiques et 31% des importations des entreprises exerçant des activités de recherche et de développement concernent des services de R&D. De même, les services regroupés dans la rubrique de la balance des paiements relative aux services juridiques, de comptabilité et de gestion représentent 49,8% des importations des entreprises fournissant des services juridiques et 29,2% de celles des entreprises de comptabilité. Enfin, les services techniques, comme ceux fournis par des ingénieurs et des architectes constituent une part très élevée du total des importations des entreprises actives dans l'architecture (81,3%), dans l'ingénierie et les autres études techniques (20%). Le tableau A-2 de l'annexe 2 détaille la répartition par branche des importations de services.

Si ce commerce "intra-branche" est à l'origine d'une part importante des importations de services, il n'en explique cependant pas la totalité. De fait, les entreprises industrielles canalisent une grande partie des importations totales de services. En particulier, une part substantielle des services techniques (R&D, ingénierie) ou liés à la construction fournis à des entreprises belges par des non-résidents leur sont imputables. En outre, une grande partie des importations de services informatiques sont le fait d'entreprises opérant dans le secteur financier, tandis que le secteur des transports est, assez logiquement, le principal destinataire des services de location fournis par des non-résidents aux sociétés belges.

On note par ailleurs que seule une part extrêmement faible des services concernés par la directive Services est importée par des particuliers. Ces derniers sont toutefois les destinataires d'une part relativement importante des services juridiques fournis à des résidents belges par des prestataires étrangers.

Degré d'implication dans les relations d'investissement direct avec l'étranger

Tant dans l'industrie que dans les services, les entreprises entretenant des relations d'investissement direct avec des sociétés étrangères sont moins nombreuses que celles impliquées dans le commerce international. Dans la plupart des branches d'activité, elles ne représentent guère plus de 2% du nombre total d'entreprises.

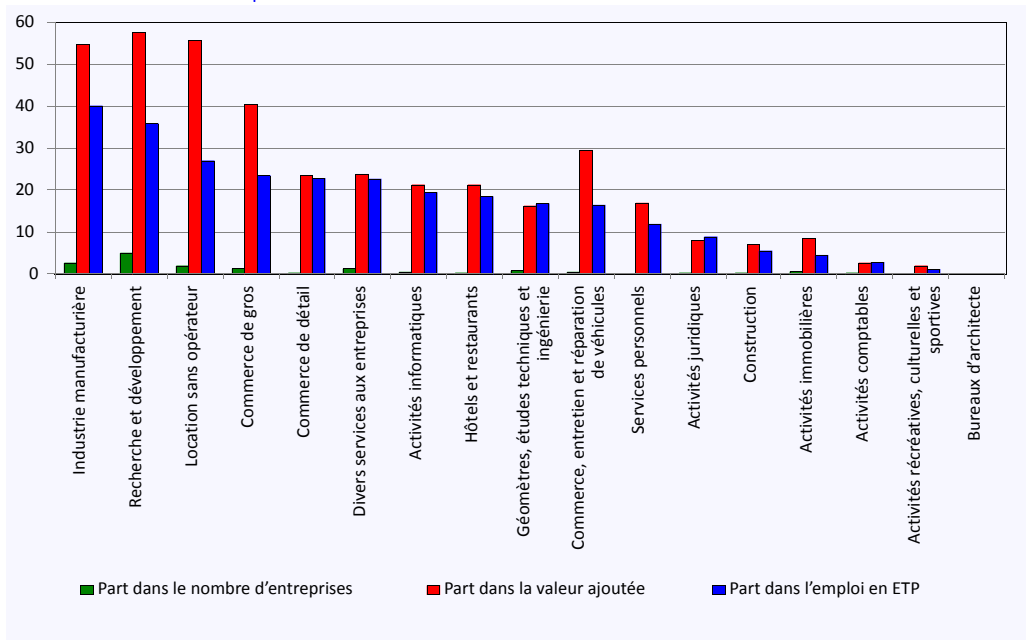
L'industrie est le secteur le plus ouvert aux investissements étrangers. À titre d'illustration, plus de 50% de la valeur ajoutée industrielle est produite par des filiales d'entreprises étrangères, tandis que ces dernières y emploient environ deux salariés sur cinq.

La présence des entreprises étrangères est également très forte, quoique dans une mesure moindre, dans quelques-uns des secteurs tombant dans le champ d'application de la directive Services. C'est notamment le cas des activités de recherche et de développement, de la location, du commerce de gros et de détail et des divers services aux entreprises, où plus d'un travailleur sur cinq est employé par une entreprise d'origine étrangère. Ce rapport ne s'élève plus qu'à un sur dix dans les activités informatiques, les services techniques, le commerce de véhicules et les services personnels. A contrario, quelques secteurs sont largement dominés par des entreprises locales, à savoir les activités juridiques, le secteur de la construction, celui de l'immobilier, les activités

comptables, et l'architecture. À l'exception des activités juridiques, ces mêmes secteurs sont aussi ceux qui s'avèrent relativement peu ouverts au commerce extérieur.

On retrouve grosso modo cette même hiérarchie entre secteurs en ce qui concerne l'importance dans chacun d'entre eux des entreprises détenant des filiales à l'étranger. Cela provient en grande partie du fait que beaucoup de filiales d'entreprises étrangères établies en Belgique possèdent également des investissements directs à l'étranger.

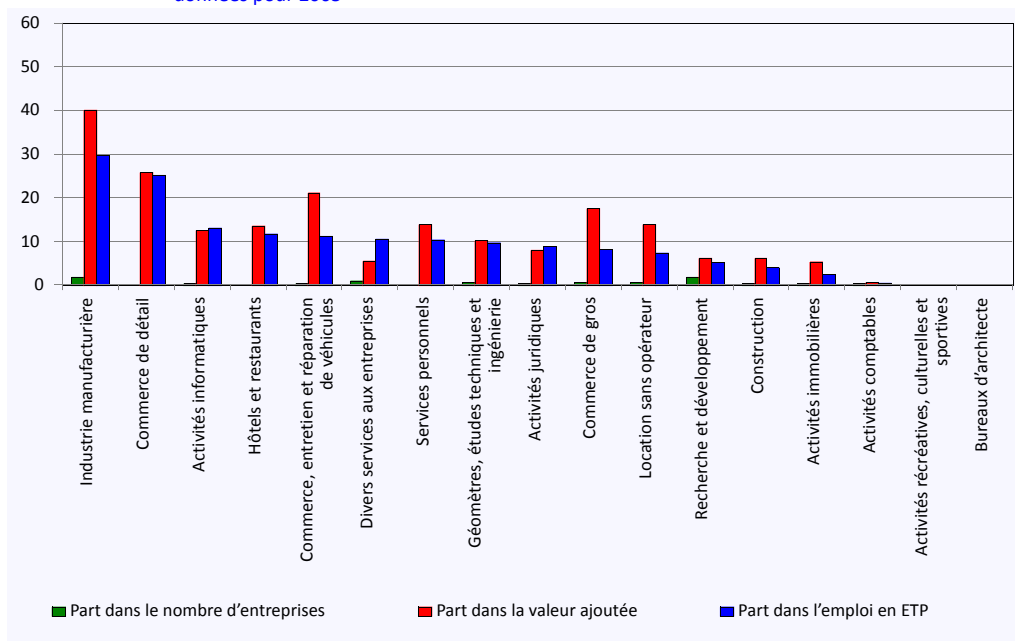
Graphique V-5: Importance des entreprises étrangères par branches d'activité
données pour 2005



Source: BNB.

Note: Entreprises détenues à hauteur d'au moins 10% de leur capital par des non-résidents.

Graphique V-6: Importance des entreprises résidentes détenant des investissements directs à l'étranger par branches d'activité
données pour 2005



Source: BNB.

Note: Entreprises détenant au moins 10% du capital social d'une ou de plusieurs entreprises non résidentes.

1.3. Degré de concurrence dans les secteurs de services

Outre le degré d'ouverture internationale, l'intensité actuelle de la concurrence peut également constituer l'un des facteurs déterminant l'importance des effets potentiels de la mise en œuvre de la directive Services dans les secteurs concernés. A priori, ouverture extérieure et degré de concurrence sont d'ailleurs liés, puisque une pénétration importante de fournisseurs étrangers sur le marché intérieur signifie en principe une concurrence accrue pour les prestataires résidents. De plus, la présence sur les marchés extérieurs d'une partie des entreprises d'un secteur donné nécessite qu'elles soient suffisamment compétitives au plan international, ce qui peut éventuellement se répercuter sur la pression concurrentielle qu'elles exercent à l'échelon local.

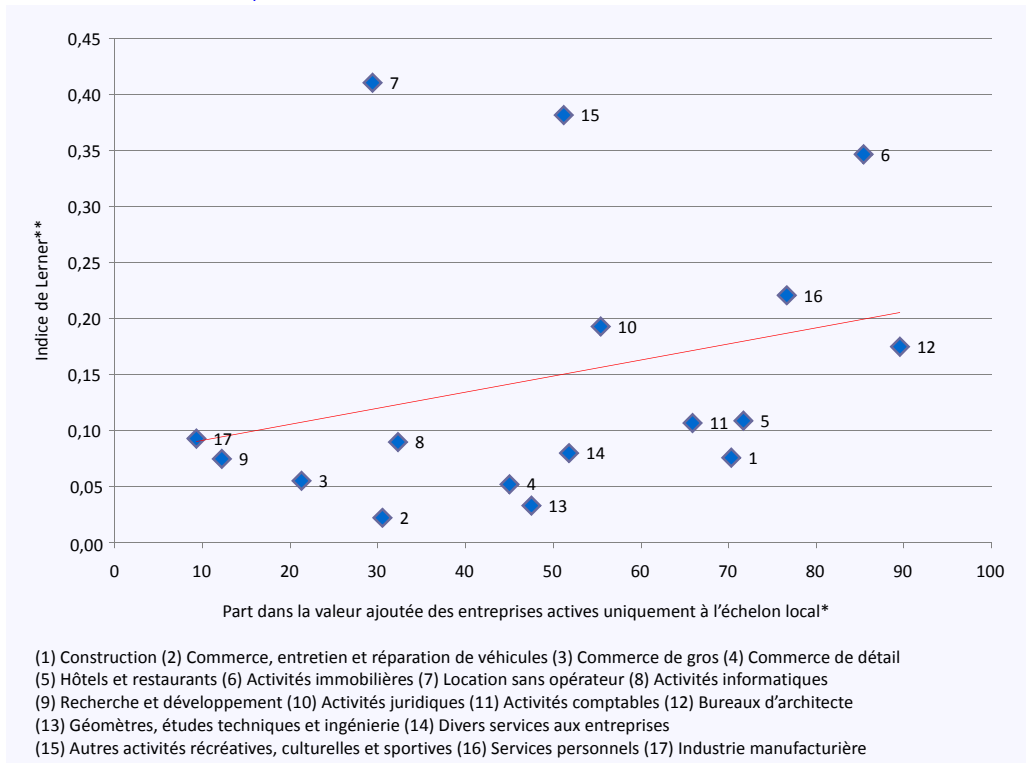
Afin d'appréhender le niveau de concurrence, nous nous basons ici sur des indices de Lerner calculés pour chacun des secteurs. L'indice de Lerner est un indicateur de pouvoir de marché qui, en théorie, mesure l'écart entre le prix de vente des produits d'une entreprise et le coût marginal de production. Dans une situation de concurrence parfaite, cet écart devrait être proche de zéro. Dans la pratique, il est souvent calculé au moyen de données comptables (lesquelles ne fournissent aucune indication sur les coûts marginaux) et sur la base de l'hypothèse que les coûts marginaux sont relativement proches des coûts moyens. De cette manière, il est dès lors défini comme la part de la marge bénéficiaire dans le produit d'exploitation. C'est cette définition de l'indice de Lerner que nous utilisons ici. Il existe par ailleurs des méthodes économétriques permettant d'obtenir une approximation des coûts marginaux, comme celle développée par Christopoulou et Vermeulen (2008). Dans le cas de la Belgique, cette approche délivre des résultats, en termes de

hiérarchie entre les secteurs, relativement similaires à ceux pouvant être obtenus sur la base d'indice de Lerner. Il existe toutefois des méthodes donnant des résultats différents, comme celle utilisée par Braila, Rayp et Sanyal (2010).

Sur la base des indices de Lerner, il apparaît que la relation entre l'ouverture internationale des secteurs et leur degré de concurrence est assez floue mais, dans l'ensemble, légèrement positive.

Graphique V-7: Ouverture internationale et concurrence

données pour 2005



Source: BNB.

* Regroupe les entreprises qui ne font pas partie d'un groupe multinational et qui ne sont pas actives sur les marchés à l'exportation.

** L'indice de Lerner est approximé par la formule: $(\text{produit d'exploitation} - \text{coûts totaux d'exploitation}) / \text{produit d'exploitation}$.

Les secteurs qui sont, à l'instar de l'industrie manufacturière, très ouverts aux échanges extérieurs ou aux investissements étrangers se caractérisent souvent par un indice de Lerner relativement faible. Parmi les secteurs tombant dans le champ d'application de la directive Services, ce cas de figure concerne notamment les activités informatiques, le commerce de gros, la recherche et développement, ainsi que le commerce de détail, qui semblent aussi présenter un degré de concurrence élevé. S'agissant plus particulièrement du commerce de détail, une étude récente de la BNB (Baugnet et al., 2009) montre en effet que la proportion de magasins disposant d'un pouvoir de marché significatif au niveau local est relativement limitée, et inférieure à celles obtenues au Royaume-Uni et en France, où des études similaires ont été réalisées. Certains éléments de l'ana-

lyse de cas présentée dans la partie VI suggèrent par ailleurs que le degré de concurrence dans ce secteur tend à augmenter.

À l'opposé, le pouvoir de marché des entreprises apparaît plus prononcé dans les secteurs relativement peu impliqués dans des relations extérieures et donc surtout actifs sur le marché belge. C'est notamment le cas des bureaux d'architecte, des activités immobilières, des services personnels et des activités juridiques.

La relation entre ouverture internationale et concurrence est cependant loin d'être univoque. Ainsi, certains secteurs relativement ouverts sur l'extérieur, comme la location et les activités récréatives affichent des indices de Lerner très élevés.⁵ À l'inverse, les entreprises de comptabilité et celles actives dans les secteurs de l'Horeca et de la construction, qui apparaissent être relativement fermés, semblent disposer d'un pouvoir de marché très faible. Cela suggère une concurrence assez forte au niveau intérieur. S'agissant plus particulièrement de la construction, des enquêtes réalisées auprès des entrepreneurs belges ont par ailleurs mis en évidence des problèmes liés à la concurrence déloyale. Sur la base de ces enquêtes, Pacolet et Baeyens (2007) ont notamment estimé que 17 à 29% des entreprises actives dans ce secteur la pratiqueraient sous des formes diverses, comme le non-respect du salaire minimum ou d'autres conditions de travail en vigueur en Belgique, l'évasion de l'impôt et des cotisations sociales, ou encore l'utilisation de chômeurs comme main-d'œuvre. Ces éléments peuvent aussi, du moins en partie, contribuer à expliquer la faiblesse des marges d'exploitation du secteur.

Il convient néanmoins de souligner les limites qu'un indicateur comme l'indice de Lerner comporte. En particulier, les marges d'exploitation dans un secteur donné ne sont pas uniquement affectées par son degré de concurrence, que celui-ci trouve son origine dans l'implication d'acteurs étrangers ou pas. Elles peuvent être également influencées par d'autres facteurs, comme des changements technologiques conduisant à des réductions de coûts ou à des évolutions de la demande, qui privilégieraient certains secteurs plutôt que d'autres. Des développements plus favorables dans un secteur peuvent en effet donner lieu à une augmentation des marges d'exploitation des entreprises qui y sont déjà actives et, dans un même temps, y favoriser la création de nouvelles.

5. Les indices de Lerner particulièrement élevés pour le secteur de la location, ainsi que pour celui de l'immobilier, doivent toutefois être nuancés. En effet, les charges d'intérêts ne sont pas prises en compte dans le calcul l'indice de Lerner alors qu'elles peuvent constituer une part importante des coûts dans ces secteurs. L'indice de Lerner pourrait donc être surévalué dans ces deux cas. Le même problème de mesure a été mis en évidence par Christopoulou et Vermeulen (2008), qui se sont également basés sur une base de données construite au moyen de donnés comptables.

Tableau V-3: Degré de concurrence et croissance des secteurs

	Indice de Lerner en 2005*	Croissance moyenne de la valeur ajoutée entre 2000 et 2005, à prix constant	Croissance moyenne de l'emploi en ETP entre 2000 et 2005	Taux de création brut de nouvelles entreprises, moyenne entre 2001 et 2005**	Taux de création net de nouvelles entreprises, moyenne entre 2001 et 2005**
Construction	0,08	3,9	3,0	8,0	0,8
Commerce, entretien et réparation de véhicules; commerce de détail de carburant	0,02	1,7	4,0	5,4	-1,3
Commerce de gros et intermédiaires du commerce	0,06	4,6	3,0	6,8	-1,2
Commerce de détail; réparation d'articles domestiques	0,05	2,2	4,8	6,6	-1,5
Hôtels et restaurants	0,11	3,1	4,7	9,9	-0,4
Activités immobilières	0,35	4,6	4,6	5,9	1,6
Location sans opérateur	0,41	6,8	5,2	9,1	1,8
Activités informatiques	0,09	6,8	5,2	16,8	7,7
Recherche et développement	0,08	11,6	11,7	11,5	4,7
Activités juridiques	0,19	8,2	7,1	13,0	5,9
Activités comptables	0,11	3,9	2,3	5,4	-0,4
Bureaux d'architecte	0,18	6,0	6,3	9,6	3,0
Bureaux de géomètres; études techniques et activités d'ingénierie	0,03	7,7	5,2	8,4	1,0
Divers services aux entreprises	0,08	5,8	5,9	10,8	2,9
Autres activités récréatives, culturelles et sportives	0,38	8,6	7,3	11,5	3,0
Services personnels	0,22	5,1	4,4	6,4	0,2
<i>p.m. Industrie manufacturière</i>	<i>0,09</i>	<i>2,1</i>	<i>0,0</i>	<i>5,5</i>	<i>-0,6</i>

Sources: Banque carrefour des entreprises et BNB.

* Approximé par la formule: (produit d'exploitation - coûts totaux d'exploitation)/produit d'exploitation.

** Basé sur les données de la Banque carrefour des entreprises. Le taux de création (cessation) d'entreprises est le rapport entre le nombre d'entreprises créées (disparues) lors de l'année t et le nombre d'entreprises actives dans le secteur en t-1. Le taux de création net est obtenu en déduisant le taux de cessation du taux de création.

Note: Les indicateurs de croissance de la valeur ajoutée et de l'emploi, ainsi que ceux relatifs aux taux de création de nouvelles entreprises ne concernent que les entreprises actives, c'est-à-dire celles générant du chiffre d'affaires et/ou employant au moins un salarié.

C'est notamment le cas de figure que l'on observe dans les activités de location, d'architecture, ainsi que dans les activités juridiques et les activités récréatives, qui présentent à la fois des marges d'exploitation assez élevées et des taux de croissance d'emploi et de valeur ajoutée importants, ainsi que des taux de création nets de nouvelles entreprises supérieurs à la moyenne. Le niveau des indices de Lerner laisse cependant présager qu'il y reste encore des marges à exploiter pour de nouveaux entrants. Il peut dès lors être supposé que, dans l'hypothèse où la directive Services facilitera l'arrivée de nouvelles entreprises originaires d'autres pays de l'Union européenne, ce serait plutôt dans ces secteurs-là que ses effets devraient être ressentis d'une manière plus prononcée.

D'autres secteurs, tels que la construction, l'Horeca, les activités comptables, le commerce de gros, le commerce de détail et le commerce de véhicules se caractérisent en revanche par des taux de croissance limités, tant en termes de valeur ajoutée qu'en termes d'emploi, ainsi que par de faibles taux de création nets d'entreprises. Il peut d'ailleurs être constaté que, dans ces mêmes secteurs, il existe un écart assez important entre les taux de création bruts et nets de nouvelles entreprises, les créations de nouvelles entreprises se traduisant dans le même temps par un nombre similaire, voire plus important, de cessations. Cela suggère notamment que, ces secteurs étant arrivés à un certain niveau de saturation, l'arrivée de nouveaux acteurs est éphémère dans certains cas, ou se fait au détriment d'entreprises existantes dans d'autres.

*
* *

En résumé, au-delà du champ d'application de la directive Services, l'examen des indicateurs sectoriels généraux présentés dans cette section permet d'affiner l'identification des secteurs les plus concernés par sa transposition.

D'une part, certaines branches de services sont particulièrement importantes en termes de valeur ajoutée ou d'emploi. Il s'agit notamment du commerce, des services aux entreprises et de la construction. Cependant, parmi ces branches, le commerce et les services aux entreprises sont déjà relativement ouverts internationalement, via les échanges (pour le commerce de gros ou pour les activités de recherche et développement) ou via les investissements directs étrangers (pour le commerce de détail). En outre, le degré de concurrence est déjà relativement élevé dans plusieurs secteurs, notamment dans le commerce et la construction. Ces caractéristiques sont susceptibles d'y limiter l'ampleur des effets, en termes d'investissements étrangers et d'importations de services, de la transposition de la directive.

D'autre part, certaines branches, de taille certes plus réduite, semblent jusqu'à présent bénéficier d'une situation relativement protégée en termes d'ouverture internationale ou de degré de concurrence. C'est notamment le cas des activités immobilières, des bureaux d'architecte ou, dans une moindre mesure, des activités comptables. On pourrait donc a priori supposer que ces activités pourraient être plus fortement affectées si une réduction des entraves administratives et réglementaires à la suite de la transposition de la directive Services pouvait effectivement donner lieu à l'apparition de nouveaux acteurs sur le marché belge.

2. Estimation de l'impact de la directive sur les échanges extérieurs de services et les investissements étrangers

La transposition de la directive Services devrait donner lieu à une réduction des entraves aux échanges internationaux et aux investissements directs étrangers. Néanmoins, pour en estimer l'impact réel, il convient de déterminer si les barrières existantes pèsent effectivement sur les décisions des entreprises en la matière et dans quelle mesure leur démantèlement jouerait un rôle. À cette fin, la première étape de l'analyse consiste à quantifier l'importance des réglementations. À partir de ces indicateurs quantitatifs, on peut mesurer leur incidence sur les décisions d'exporter, d'importer ou de procéder à des investissements directs, et ainsi en simuler l'effet d'une diminution. Les données disponibles pour une analyse empirique des décisions des entreprises belges ne nous permettent cependant pas d'évaluer les liens entre l'importance des entraves réglementaires et les investissements étrangers dans les activités de services sur le territoire national.

2.1. Quantification des barrières réglementaires en Belgique et dans les autres États membres de l'UE

Pour rendre compte du degré de réglementation d'une économie ou d'un secteur, une approche possible consiste à se référer à des indicateurs synthétiques. Ceux-ci visent à traduire en une valeur quantitative les principaux aspects d'une législation ou des charges administratives, ce qui permet d'en apprécier le caractère plus ou moins restrictif sur le plan du fonctionnement économique. C'est dans cette optique que l'OCDE⁶ a mis au point un système d'indicateurs de réglementations des marchés de produits (ou en anglais "Product Market Regulation") établi au moyen de données fournies par les administrations de ses différents pays membres.

Ces indicateurs ont été élaborés à des fins de comparaison internationale. Ils permettent de cette manière d'apprécier le caractère plus ou moins restrictifs des cadres réglementaires prévalant dans chaque pays, ainsi que leur proportionnalité par rapport aux objectifs qu'ils poursuivent. Il convient à cet égard de rappeler que les réglementations sont en effet souvent motivées par des objectifs d'intérêt général, visant notamment à des impératifs de santé, de sécurité publique, de protection des consommateurs ou de l'environnement, etc.

Quelques-uns des indicateurs de l'OCDE sont utilisés ici afin de donner une vue d'ensemble des barrières réglementaires susceptibles d'affecter le commerce international et l'investissement étranger dans les activités de services au sein des différents pays de l'UE pour lesquels ils sont disponibles. Il importe toutefois de souligner que les aspects couverts par ces indicateurs ne sont pas exhaustifs et ne portent pas sur l'ensemble des exigences ou des formalités à accomplir par des investisseurs ou des prestataires étrangers.⁷ Ils sont cependant suffisamment nombreux que pour les considérer comme étant représentatifs de l'environnement réglementaire propre à chaque pays.

Une partie des indicateurs de l'OCDE porte sur des dispositions réglementaires et administratives transversales, comme celles liées à la création d'entreprises, qui touchent indifféremment tous les secteurs d'une économie. Ils ont été résumés ici sous la forme d'un indice synthétique de barrières à l'entrée. Celui-ci à été construit sur la base d'une moyenne pondérée de plusieurs indices

6. Voir Wölfel et al. (2009).

7. À titre d'exemple, l'obligation éventuellement imposée à un prestataire étranger de contracter une assurance auprès d'une société résidente (ce qui est désormais interdit par la directive Services) n'est pas repris parmi les aspects réglementaires pris en compte dans la base de données de l'OCDE.

composant l'indicateur intégré de réglementation des marchés de produits, l'indice le plus générique publié par l'OCDE.⁸

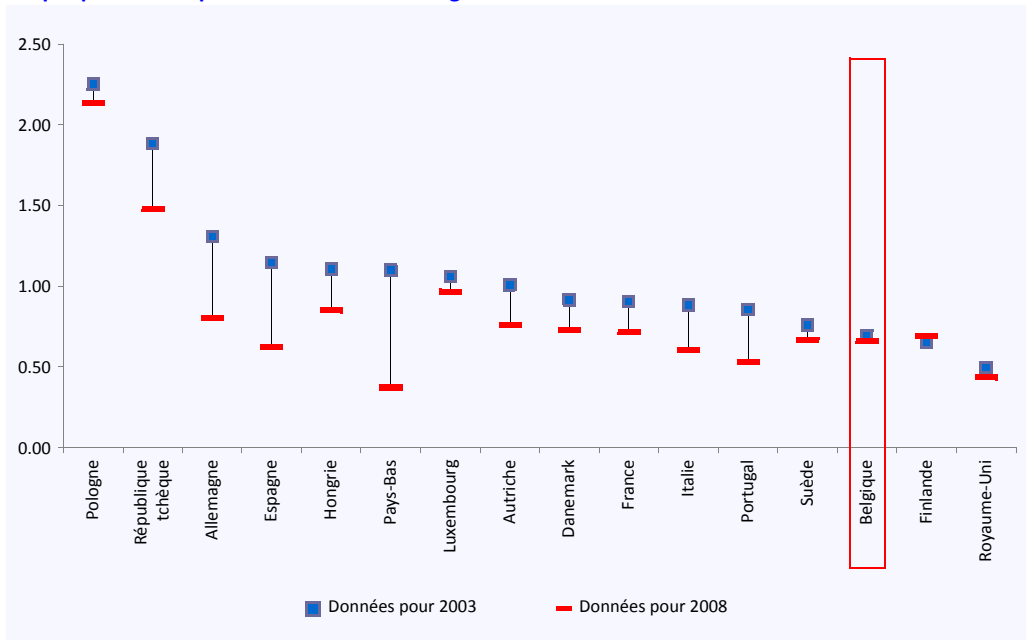
L'indicateur synthétique que nous avons ainsi calculé est représenté au graphique V-8. Il rend notamment compte:

- des *régimes d'autorisation et de permis*, en particulier du fait qu'un pays dispose ou pas de points de contact uniques auprès desquels une entreprise peut obtenir des informations sur les procédures à suivre et/ou les autorisations nécessaires à l'exercice de ses activités, ainsi que de l'existence ou de l'absence de règles de consentement tacite;
- de la *communication et de la simplification des règles et des procédures*. L'aspect "communication" reflète notamment la facilité (ou la difficulté) avec laquelle des non-résidents peuvent accéder aux informations relatives aux réglementations en vigueur. Son importance n'est sans doute pas négligeable, dans la mesure où il affecte la perception a priori que les entreprises étrangères peuvent avoir de la complexité des démarches à entreprendre dans un pays donné lorsqu'elles souhaitent y exercer leurs activités. De fait, les difficultés auxquelles elles peuvent être confrontées pour rassembler les informations nécessaires sont assimilables à des barrières à l'entrée et ce, même si les procédures en question se révèlent a posteriori peu complexes;
- des *charges administratives imposées aux sociétés et aux entreprises individuelles*. Une partie des charges prises en compte concerne également les procédures à engager par les prestataires étrangers souhaitant exercer leurs activités dans le pays concerné sans toutefois y établir une filiale, comme l'obtention d'une autorisation d'exercer une activité;
- des *procédures discriminatoires* vis-à-vis des entreprises étrangères, en particulier la non-application éventuelle du principe du traitement national⁹;
- des *autres obstacles réglementaires* de nature non tarifaire, comme l'absence d'accord de reconnaissance mutuelle ou de standards internationaux de qualité.

8. Nous n'avons pas retenu toutes les composantes de l'indicateur intégré de réglementation des marchés de produits, sachant que celui-ci prend aussi en considération des aspects réglementaires qui ne sont pas assimilables à des barrières à l'entrée, comme par exemple l'importance de l'actionnariat public. Il incorpore également des informations propres à des secteurs qui ne sont pas concernés par la directive Services (comme les transports ou les activités financières). Par ailleurs, les pondérations attribuées aux indicateurs retenus sont celles utilisées par l'OCDE pour le calcul de l'indicateur intégré de réglementation des marchés de produits, modifiées de façon à tenir compte de la suppression des indicateurs non pertinents pour l'analyse.

9. Il s'agit d'un principe énoncé par l'OMC, en vertu duquel un pays accorde une égalité de traitement entre acteurs étrangers et nationaux.

Graphique V-8: Importance des barrières réglementaires transversales



Sources: OCDE, BNB.

À l'aune de cet indicateur transversal, la Belgique apparaissait, déjà en 2003, comme l'un des États membres de l'UE les plus ouverts vis-à-vis des entreprises désirant se positionner sur son marché, derrière le Royaume-Uni et la Finlande. Les pays qui pouvaient être considérés comme les plus restrictifs en la matière étaient principalement ceux de l'Europe de l'Est, comme la Pologne et la République tchèque, ainsi que l'Allemagne. La position de la Belgique s'explique en partie par l'existence des guichets d'entreprises, pour lesquels le cadre juridique avait déjà été mis en place dès le début de l'année 2003¹⁰ et, d'une manière plus générale, par les charges administratives relatives aux créations de nouvelles sociétés, qui étaient à ce moment-là moins importantes que dans la plupart des autres pays de l'UE. Elle s'explique aussi par le fait que les réglementations belges étaient déjà communiquées d'une manière accessible à l'échelon international.

Entre 2003 et 2008, les barrières à l'entrée se sont considérablement réduites dans beaucoup de pays de l'UE, plus particulièrement dans ceux où le cadre réglementaire était relativement plus restrictif en 2003. Les raisons de cet assouplissement diffèrent d'un pays à l'autre. Pour les Pays-Bas, il tient principalement à la mise en place de points de contact uniques et à l'adoption du principe de l'accord tacite pour l'attribution des autorisations et des permis. C'est également la mise en place de points de contact uniques qui a conduit à une diminution de la mesure des barrières à l'entrée en République tchèque, bien que ce pays continue d'appliquer des procédures discriminatoires vis-à-vis des entreprises étrangères. Les réductions des barrières observées en Hongrie et en Allemagne découlent notamment des efforts entrepris par ces pays pour assurer une meilleure communication de leurs dispositions réglementaires à l'étranger. En outre, l'Allemagne, tout comme l'Espagne, a considérablement réduit les charges administratives pesant sur les nouvelles

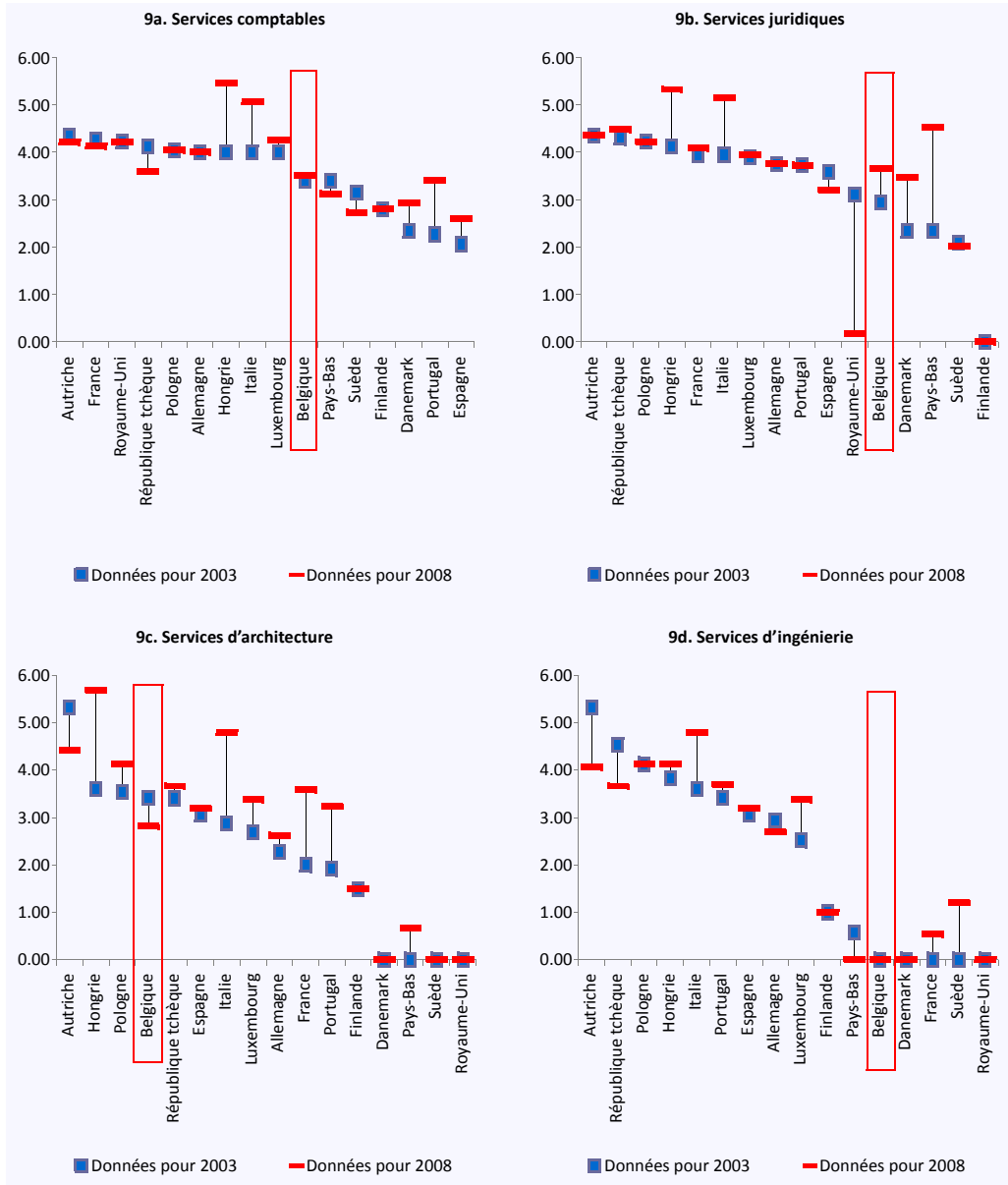
10. Les guichets d'entreprises n'ont pas été pris en compte dans la base de données réglementaire de l'OCDE pour 2003. Cette donnée a été corrigée lors de la construction de l'indice synthétique.

entreprises. Les pays dont les réglementations étaient moins strictes en 2003 ont également réduit leurs barrières à l'entrée, mais dans une moindre mesure. D'une manière générale, ces progrès sont le plus souvent à mettre sur le compte de nouvelles diminutions des charges administratives imposées aux sociétés ou aux entreprises individuelles.

D'autres indicateurs mis au point par l'OCDE concernent des réglementations applicables à des secteurs particuliers. Il en existe pour cinq catégories d'activités concernées par la directive Services, à savoir quatre types de services professionnels (les services comptables, juridiques, l'ingénierie et l'architecture) et le commerce de détail. Si ces activités comptent certainement parmi les plus réglementées, il convient de garder à l'esprit que les données de l'OCDE ne couvrent pas toutes les professions dont l'accès est conditionné à la satisfaction d'un certain nombre d'exigences. Par exemple, en Belgique, un entrepreneur souhaitant exercer un métier lié à la construction est tenu de prouver ses compétences en gestion et ses connaissances professionnelles, soit au moyen d'un diplôme, soit par quelques années d'expérience, soit par la réussite d'un examen. Des conditions d'accès similaires s'appliquent aussi dans d'autres secteurs, comme celui des services personnels. Un autre exemple est celui de la profession d'agent immobilier, dont l'accès est conditionné à la détention d'un diplôme émis par une institution d'enseignement reconnue.

Chacun des indicateurs sectoriels peut être décomposé en deux sous-indices. Le premier, qui synthétise un ensemble de dispositions spécifiques régissant l'accès à un secteur donné, peut s'interpréter comme une mesure de barrières à l'entrée. Le second couvre quelques aspects opérationnels, comme des restrictions en matière de publicité ou de contrôles de prix, qui sont plutôt de nature à brider la concurrence entre les prestataires déjà présents sur le marché. Nous nous limitons ici à passer en revue l'importance des barrières à l'entrée.

Graphique V-9: Importance des barrières réglementaires propres aux services professionnels



Source: OCDE.

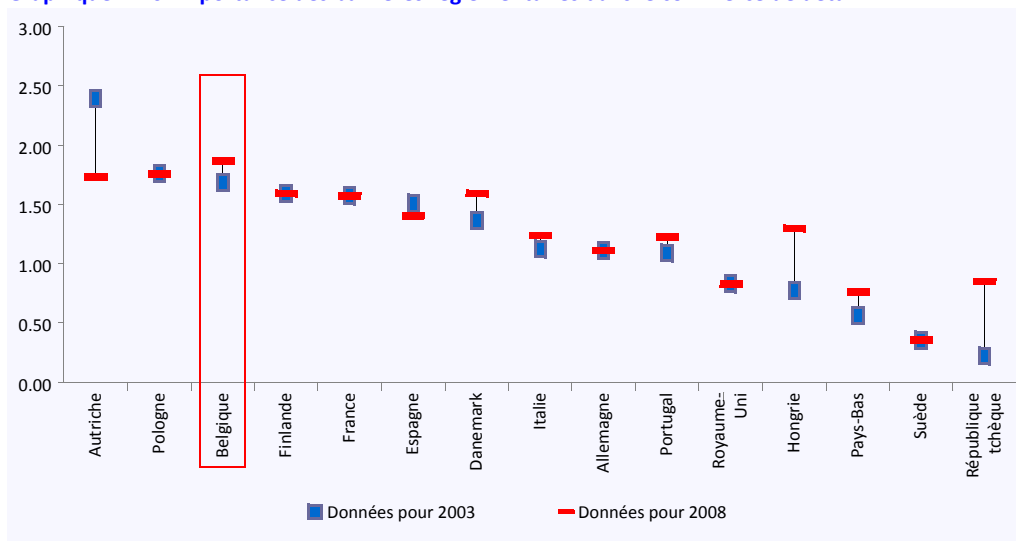
En ce qui concerne les services professionnels, les pays situés en Europe centrale, y compris l'Autriche, sont ceux qui tendent à en limiter l'accès de la façon la plus stricte, plus particulièrement dans les domaines techniques comme l'architecture et l'ingénierie. L'importance des barrières à l'entrée dans ces pays s'explique en grande partie par les nombres plus importants de services exclusifs ne pouvant être fournis que par les membres accrédités d'une profession. Elle provient aussi du fait que ces pays en conditionnent plus fréquemment l'accès à la réussite d'un examen. Il s'agit là d'une pratique courante pour les professions comptables et juridiques. Elle

l'est moins en ce qui concerne les professions techniques, pour lesquelles la plupart des pays requièrent seulement l'obtention d'un diplôme adéquat et/ou l'accomplissement d'un stage.

En Belgique, les conditions d'accès aux services professionnels sont souvent moins contraignantes que dans les autres pays de l'UE, à l'exception de celles relatives à la profession d'architecte, pour laquelle les barrières à l'entrée se situent à un niveau intermédiaire. Les barrières y sont en outre inexistantes pour la profession d'ingénieur, qui ne fait l'objet d'aucune réglementation particulière.

Selon les données de l'OCDE, certains États membres de l'UE auraient renforcé les conditions d'accès à plusieurs activités entre 2003 et 2008. C'est notamment le cas de la Hongrie et de l'Italie, qui ont limité l'accès de prestataires étrangers à toutes les professions prises en compte dans les indicateurs de l'OCDE par l'instauration de tests économiques ou de quotas. Le Portugal a pour sa part accru les exigences conditionnant l'accès aux activités comptables et d'architecture, les prestataires devant dorénavant être en possession d'un diplôme pour les exercer. La France et les Pays-Bas ont également allongé les durées des études et/ou des stages nécessaires à l'exercice de la profession d'architecte pour le premier de ces deux pays, et des activités juridiques pour le second. À l'inverse, d'autres pays ont quelque peu assoupli leurs exigences relatives à certaines professions, par exemple en réduisant la durée des stages ou en supprimant des examens préalables. En Belgique, le durcissement apparent des réglementations pour les services juridiques tiendrait à la prise en compte dans les données de l'OCDE, apparemment de manière erronée, d'un allongement des études de 5 à 6 ans.

Graphique V-10: Importance des barrières réglementaires dans le commerce de détail



Sources: OCDE, BNB.

Note: Ces indicateurs ne reprennent pas les aspects liés aux heures d'ouvertures et au contrôle des prix, qui sont inclus dans l'indicateur de réglementation du commerce de détail publié par l'OCDE.

Si les barrières à l'entrée dans les services professionnels en Belgique ne semblent pas être particulièrement importantes par rapport aux autres pays de l'UE, il n'en est pas de même en ce qui concerne le commerce de détail. En 2003, la Belgique disposait déjà de l'une des législations les

plus restrictives en la matière (derrière l'Autriche et la Pologne), du fait de l'existence d'une procédure assimilable à un test économique imposée aux nouveaux entrants. Celle-ci se présente sous la forme d'un avis non contraignant, remis par un comité dans lequel siègent des représentants d'organisations défendant les intérêts du secteur du commerce détail. C'est ce dernier élément qui est reflété dans la valeur de l'indice estimé pour la Belgique. Celle-ci s'est même accrue depuis 2003, à la suite de l'adoption de la loi sur les implantations commerciales du 13 août 2004 (dite "loi Ikea") qui a élargi le champ d'application du régime d'autorisation aux surfaces commerciales de 1000 à 400 m². Il faut toutefois noter que cet indice ne tient pas compte des points les plus positifs de ce changement législatif, à savoir la mise en place de procédures moins longues et plus transparentes.

2.2. Influence des barrières réglementaires sur les échanges extérieurs et les investissements directs étrangers dans les secteurs de services

Déterminants de l'implication des firmes sur les marchés extérieurs

Comme on l'a vu dans la section 1.2, seul un nombre très restreint d'entreprises est impliqué dans des relations commerciales avec des pays étrangers, et moins encore dans des relations d'investissement. La principale explication à cet état de fait réside dans les coûts qu'elles doivent supporter lors de leur entrée sur un marché étranger. Ceux-ci découlent en partie des procédures administratives qui résultent des réglementations en vigueur dans chaque pays où les entreprises souhaitent exercer leurs activités, mais aussi d'autres types de coûts comme, par exemple, les frais d'études de marchés et de publicité. Des coûts peuvent aussi être encourus par des entreprises recherchant des fournisseurs ou des prestataires en dehors de leur pays d'origine, pour procéder à des importations de services. En règle générale, ces coûts d'entrée, qui peuvent être considérés comme des *sunk costs*, c'est-à-dire des coûts non récupérables, peuvent s'avérer très élevés. De ce fait, seule une proportion limitée d'entreprises est à même de libérer les ressources nécessaires à leur financement, et donc de s'impliquer dans des échanges extérieurs de biens ou de services.

Ces entreprises encourent par ailleurs une série de coûts variables, qui viennent s'ajouter à ceux inhérents à la fabrication des produits ou à la prestation des services en eux-mêmes. Dans le cas du commerce de marchandises, ils concernent plus particulièrement les coûts de transport ou les tarifs douaniers. Dans celui du commerce de services, ils peuvent notamment prendre la forme de frais liés au déplacement et au séjour à l'étranger d'employés dans le cadre de détachements auprès des destinataires. Ils peuvent aussi avoir trait, quoique dans une mesure moindre, aux coûts de communications entre le prestataire et le destinataire d'un service. Compte tenu des progrès réalisés dans le domaine des technologies de l'information et des communications, il est toutefois peu probable qu'ils constituent encore aujourd'hui une réelle entrave au commerce de certaines catégories de services, tels que ceux relatifs à l'informatique.

De façon générale, ces coûts sont largement fonction de la distance séparant les fournisseurs de biens ou de services et leurs destinataires. De ce fait, les entreprises exportatrices tendent souvent à cibler les marchés étrangers les plus proches de leur pays d'origine, plus particulièrement les pays limitrophes. Comme le montre l'examen des principaux marchés de destination ou de provenance, l'Allemagne, la France et les Pays-Bas occupent en effet une part prédominante tant dans les échanges extérieurs de marchandises des entreprises belges que dans ceux de services (cf. tableau A-3 de l'annexe 2). Certains secteurs de services, comme les activités informatiques, de recherche

et de développement et les services juridiques semblent cependant moins sujets aux contraintes liées à la distance par rapport à leurs destinataires. Les États-Unis constituent en effet l'un de leurs principaux marchés extérieurs, ce qui peut aussi être en partie attribué à la taille du marché américain. Des constats similaires peuvent être dressés en ce qui concerne les importations de biens et des différentes catégories de services (voir tableau A-4).

Une entreprise peut se soustraire à ces coûts variables en établissant des filiales directement dans les pays où elle désire exercer des activités, plutôt que de le faire via des exportations de biens ou des prestations transfrontières de services. Si la voie des investissements directs permet de limiter certains coûts et d'atteindre des marchés plus éloignés du pays d'origine, elle donne cependant lieu à des *sunk costs* bien plus élevés que ceux liés au commerce international, puisqu'elle implique la création de nouvelles entreprises à l'étranger ou l'acquisition de sociétés existantes.

C'est pour cette raison que les modèles théoriques¹¹ prédisent que ce sont les entreprises les plus performantes, autrement dit les plus grandes et surtout les plus productives, qui entrent sur les marchés étrangers en recourant à des investissements directs tandis que celles dont la productivité se situe à un niveau intermédiaire le font en y exportant des biens ou des services. Les entreprises moins performantes, plus nombreuses, n'exerceront quant à elles leurs activités que dans leur pays d'origine.

Cette assertion peut être vérifiée par un examen des caractéristiques des entreprises engagées sur les marchés étrangers via les investissements directs ou via le commerce international, en les comparant à celles des entreprises qui ne sont actives qu'au plan local. Une telle comparaison peut être aisément réalisée au moyen de quelques régressions, semblables à celles utilisées par Bernard et al. (2007). Cette approche consiste à expliquer la valeur d'un indicateur observée pour chaque entreprise en fonction de son degré d'implication sur les marchés étrangers.

11. Voir notamment Helpman (2006).

Tableau V-4: Caractéristiques des entreprises selon les différents degrés d'implication sur les marchés internationaux

résultats de régressions par moindres carrés ordinaires pour la période 2001-2005; coefficients exprimés en pourcentage de différence par rapport aux entreprises purement locales

Industrie manufacturière				
	Emploi en ETP	Croissance de l'emploi en ETP	Productivité du travail	Coûts salariaux par travailleur
Entreprises uniquement exportatrices	81,6	3,5	12,7	8,4
Entreprises uniquement importatrices	109,0	8,9	23,5	16,9
Entreprises à la fois exportatrices et importatrices	202,8	12,0	35,4	22,8
Multinationales belges	373,3	19,2	75,7	36,5
Entreprises étrangères	401,8	20,4	85,9	48,6
Activités concernées par la directive Services				
	Emploi en ETP	Croissance de l'emploi en ETP	Productivité du travail	Coûts salariaux par travailleur
Entreprises uniquement exportatrices	74,9	6,3	21,5	17,5
Entreprises uniquement importatrices	88,3	8,3	23,9	19,2
Entreprises à la fois exportatrices et importatrices	152,7	13,4	48,3	32,6
Multinationales belges	225,0	13,6	82,7	49,3
Entreprises étrangères	304,2	21,2	96,1	67,0

Source: BNB.

Note: Les coefficients repris dans ce tableau doivent s'interpréter comme des pourcentages de différence par rapport à une entreprise purement locale (c'est-à-dire sans relation commerciale ou d'investissement avec l'étranger) de taille similaire. Les régressions utilisées pour les produire, à l'exception de celle relative à l'emploi, incluent en effet l'emploi au cours de la période précédente parmi les variables explicatives afin de contrôler les effets liés à la taille des entreprises. Elles incluent également des variables binaires relatives à la branche d'activité (NACE à quatre chiffres) de chaque entreprise et à l'année à laquelle chaque observation se rapporte, qui sont respectivement destinées à dissocier les effets de l'appartenance à une catégorie d'entreprise des éventuels effets sectoriels et conjoncturels. Par souci de concision, les coefficients obtenus pour ces variables ne sont pas repris dans le tableau. Tous les coefficients qui y sont représentés sont significativement différents de zéro à un niveau de 5%.

Les résultats empiriques obtenus sur la base de ces régressions confirment les prédictions de la théorie économique, et ce, tant pour les secteurs tombant sous le champ d'application de la directive Services que pour l'industrie manufacturière. Il en ressort en effet que les entreprises exportatrices emploient plus de salariés et que, même en contrôlant les effets de taille, elles sont plus productives que celles n'ayant aucune activité internationale. Ils mettent aussi en évidence le fait que les multinationales, qu'elles soient d'origine belge ou étrangère, ont en moyenne un niveau de productivité encore plus élevé que celui des entreprises qui ne s'assurent une présence sur les marchés étrangers qu'au travers du commerce international. Les entreprises uniquement importatrices ont, elles aussi, un niveau de productivité en moyenne supérieur à celui des entreprises purement locales, et même un peu plus élevé que celles des entreprises uniquement exportatrices, ce qui suggère que les coûts liés à la recherche de fournisseurs ou de prestataires étrangers sont au moins aussi substantiels que ceux découlant de l'entrée sur des marchés étrangers.

Les entreprises actives à l'échelon international se démarquent aussi par d'autres caractéristiques. Le taux de croissance de leur nombre de salariés y est notamment plus élevé, en particulier dans les multinationales, indiquant que les entreprises actives sur les marchés extérieurs tendent, en moyenne, à se développer plus rapidement. Ce constat vaut également pour les entreprises im-

portatrices, dont on peut supposer que le recours à des fournisseurs ou des prestataires étrangers leur permet de se concentrer sur les activités les plus rentables, et donc plus favorables à leur développement.

La hiérarchie en termes de taille et de productivité que l'on observe entre les différents types d'entreprises répertoriés dans le tableau V-4 se retrouve également dans les différences de salaires moyens octroyés aux employés. L'interprétation que l'on peut en donner est double. D'une part, ces différences peuvent être vues comme une conséquence de la productivité plus élevée des entreprises actives à l'échelle internationale, les entreprises les plus performantes rémunérant mieux leurs salariés. D'autre part, elles peuvent également refléter le fait que ces mêmes entreprises emploient une main d'œuvre plus qualifiée et plus expérimentée, et donc mieux rémunérée.

Effets sur la probabilité d'exporter, d'importer ou d'établir une filiale à l'étranger

Pour appréhender l'influence de ces différents facteurs, en particulier celle des réglementations, sur le comportement des entreprises de services, nous recourons à une méthode inspirée des travaux de Robert et Tybout (1997) et Bernard et Jensen (2004). Dans le but d'identifier les raisons à l'origine des décisions des entreprises industrielles d'exporter, ces auteurs utilisent un modèle théorique très simple qui tient compte des *sunk costs* encourus par les entreprises lors de leur entrée sur les marchés étrangers. Nous utilisons ici des variantes de ce modèle, qui prennent également en considération les barrières réglementaires. Les développements mathématiques conduisant à leur spécification sont repris dans l'annexe 3, mais l'intuition peut être résumée comme suit.

In fine, la décision d'une entreprise d'entrer sur un marché d'exportation, ou d'établir des liens d'investissements directs, repose sur l'appréciation des bénéfices qu'elle pense en retirer. Indirectement, la différence entre les gains en termes de chiffre d'affaires attendus et les coûts occasionnés par ces opérations peut être approchée de manière simplifiée à partir d'une série de variables reflétant:

- les *coûts d'entrée sur les marchés extérieurs*. Ceux-ci sont décomposés entre, d'une part, les coûts générés par les démarches administratives en vigueur dans le pays de contrepartie et, d'autre part, les autres types de coûts, comme par exemple ceux liés à la recherche de partenaires commerciaux, aux études de marchés ou aux frais publicitaires, dont on suppose qu'ils ne varient pas d'un pays à l'autre.
- les *caractéristiques spécifiques à l'entreprise*, comme la taille – mesurée par le nombre d'employés en équivalents temps plein – et le niveau de performance, mesuré par la productivité du travail et les charges salariales par employé. L'utilisation de cette dernière variable a pour but d'approcher le niveau de qualification et le savoir-faire des salariés. On y inclut également une variable binaire pour tenir compte de ce qu'une entreprise peut éventuellement être déjà active sur un marché donné par le biais d'une autre modalité de fourniture de services (via des filiales qui y sont établies dans le modèle relatif à la décision d'exporter ou via des prestations transfrontalières dans celui relatif à la décision d'établir une filiale).
- les *caractéristiques propres à chaque débouché potentiel*. Il s'agit principalement des facteurs dit "de gravité", parmi lesquels la distance séparant le pays de destination de la Belgique et une variable binaire indiquant s'il partage une frontière commune avec elle, qui sont supposées représentatives des coûts de déplacement ou de communication encourus par un prestataire belge. L'autre facteur de gravité pris en compte est la taille du pays, mesurée sur la

base de son PIB, pour tenir compte des effets d'échelle. La dernière des variables propres à chaque débouché potentiel est la variation du taux de change nominal de l'euro exprimé dans la devise du pays.

Une approche similaire est retenue pour la décision d'importer. Toutefois, il s'agit cette fois de modéliser la décision pour une entreprise résidente, quelle que soit la branche d'activité dans laquelle elle est active, d'importer différents types de services.

Comme pour les exportations et les investissements directs, il est supposé que les bénéfices (présents et futurs) que retire l'entreprise en faisant appel à des prestataires originaires d'un pays donné dépendent en partie de ses propres caractéristiques (taille, niveau de productivité et des rémunérations offertes aux salariés). On prend aussi en considération les effets des variations du taux de change de l'euro exprimé dans la devise du pays d'origine des importations.

Les facteurs de gravité sont également pris en compte, comme des composantes de coûts fixes. Cette spécification part de l'hypothèse que les coûts liés à la recherche d'un partenaire étranger qui soit en mesure de satisfaire les besoins de l'entreprise dépendent en grande partie de la taille de l'économie et de sa distance par rapport à la Belgique. En d'autres termes, on postule ici qu'il est moins coûteux – et donc plus probable – pour une entreprise belge de trouver un opérateur étranger dans un pays proche et de grande taille que dans une petite économie plus éloignée.

Il est également supposé qu'il est plus aisé de trouver ce prestataire dans un pays où les activités de services sont réglementées d'une manière similaire, voire plus stricte, qu'en Belgique. Il serait a contrario plus difficile de le trouver dans des pays où les activités de services sont moins réglementées qu'en Belgique, dans la mesure où il serait plus ardu, dans le chef du prestataire étranger, de satisfaire aux exigences réglementaires et administratives qui y prévalent. Ces différences réglementaires sont mesurées au moyen d'une variable inspirée des indicateurs d'hétérogénéité développés par Kox et al. (2004).

Les estimations ont été réalisées au moyen des données par entreprise pour la période allant de 2002 à 2004 et sur la base des indicateurs de réglementation propres à l'année 2003. Ces estimations reposent donc sur l'hypothèse que les environnements réglementaire et administratif des différents pays pris en compte sont demeurés relativement stables de 2002 à 2004. Elles ne concernent par ailleurs que les interactions entre les entreprises résidentes et les pays de l'UE pour lesquels des indicateurs de réglementations pour 2003 sont disponibles, soit un nombre total de 18 pays. Enfin, seules les entreprises comptant au moins un employé ont été prises en considération dans les régressions, cela étant nécessaire pour obtenir des mesures de la productivité du travail et du niveau moyen des charges salariales. Pour les importations de services nous avons été contraints de n'effectuer les estimations que sur les données relatives aux entreprises ayant au moins 5 employés afin de réduire le nombre d'observations, qui aurait été autrement trop important.

Les données par entreprise utilisées dans le cadre des estimations sont les mêmes que celles décrites dans la section 1. Les variables propres aux pays partenaires proviennent de diverses autres sources. Les taux de changes nominaux (pour les pays dont la devise n'est pas l'euro) sont ceux publiés par la Banque centrale européenne et les PIB sont extraits d'une base de données du FMI.¹² Pour la distance entre la Belgique et ses différents partenaires commerciaux, nous utili-

12. La World Economic Outlook Database.

sons un des indicateurs calculés par le CEPII (Mayer et Zignago, 2006). Il s'agit d'une mesure synthétique des distances séparant les principales agglomérations de deux pays, qui tient compte de la répartition géographique de la population au sein de chacun d'entre eux.¹³

Les impacts estimés des différents facteurs identifiés ci-dessus sur les décisions des entreprises en matière d'exportation et d'investissement étranger sont représentés de manière synthétique respectivement aux tableaux V-5 et V-6. Afin de garantir un nombre d'observations suffisamment large que pour pouvoir obtenir des résultats, les services professionnels c'est-à-dire les activités juridiques, comptables, d'architecture et d'ingénierie y ont été regroupés en une seule et même catégorie. Les résultats relatifs aux décisions des entreprises d'importer des services appartenant à l'une des catégories concernées par la directive figurent quant à eux au tableau V-7. Seuls l'indicateur de barrières réglementaires transversales et, dans le cas des importations de services, l'indicateur de différences réglementaires qui en est dérivé, sont repris dans les estimations. Il s'est en effet avéré que les indicateurs des barrières spécifiques aux différentes catégories de services professionnels et au commerce de détail n'exercent pas d'impact significatif.

Tableau V-5: Signes des coefficients estimés pour l'équation relative à la probabilité d'exporter des services dans d'autres pays de l'UE

coefficients obtenus sur la base de régressions par maximum de vraisemblance sur la période 2002-2004

	Construc- tion	Activités immobi- lières	Location sans opé- rateur	Activités informa- tiques	Recherche et dévelop- pement	Services profes- sionnels	Divers servi- ces aux entreprises
Coûts d'entrée							
Barrières réglementaires	-	-	-	-	0	-	-
Autres coûts d'entrée	0	0	-	-	-	-	-
Caractéristiques des entreprises							
Emploi	+	0	+	+	+	+	+
Productivité du travail	+	0	0	+	0	+	+
Charges salariales	0	+	+	+	0	+	+
Actionnaires étrangers	+	0	0	0	-	0	-
Investissements directs dans le pays j	+	0	0	+	0	0	+
Variables relatives aux pays destinataires							
Distance par rapport à la Belgique	-	-	-	-	-	-	-
Pays voisin de la Belgique	+	+	+	+	0	+	+
PIB	+	+	+	+	+	+	+
Variation des taux de change de l'euro par rapport à la devise des pays destinataires	0	-	0	-	0	0	-

Source: BNB.

Notes: Les signes "+" correspondent à un effet significativement positif d'une variable donnée, tandis que les signes "-" désignent des effets significativement négatifs (à un niveau de 5%). Les signes "0" correspondent quant à eux à des effets non significatifs. Les résultats détaillés sont présentés dans l'annexe 3.

13. La formulation exacte de la mesure de distance entre les pays i et j est définie par la formule:

$$d_{ij} = \sum_{k \in \{pop_k / pop_i\}} \sum_{l \in \{pop_l / pop_j\}} d_{kl}$$

Les variables pop_i et pop_j y représentent respectivement la population des pays i et j . Les variables pop_k et pop_l désignent pour leur part les populations des agglomérations k et l . La variable d_{kl} mesure la distance géographique entre ces deux agglomérations.

En ce qui concerne la décision des entreprises de services de s'impliquer sur les autres marchés européens via des prestations transfrontalières, il ressort des estimations économétriques qu'elle est effectivement affectée de manière négative par les barrières réglementaires, et ce dans chacun des secteurs pris en considération, à l'exception des activités de recherche et de développement. De plus, le paramètre représentant les autres types de coûts d'entrée sur les marchés extérieurs affecte également de manière significative les exportations de services dans la plupart des secteurs, ce qui confirme le fait que les entreprises font face à d'autres coûts d'entrée que ceux liés aux réglementations.

Les résultats confirment également que ce sont le plus souvent les entreprises les plus grandes et/ou les plus performantes qui sont les plus à même de surmonter ces coûts. De fait, la taille (en termes d'emploi) des entreprises et les mesures de performances utilisées, à savoir les salaires moyens et la productivité du travail, ont dans la plupart des cas un impact significativement positif sur la probabilité d'exporter. Les coefficients obtenus pour la variable désignant les entreprises détenues par des actionnaires étrangers diffèrent selon les secteurs dans les cas (minoritaires) où ils sont significatifs. On ne peut de ce fait pas dégager de conclusion univoque quant au rôle joué par cette caractéristique. Par ailleurs, le fait de disposer de filiales dans un pays apparaît exercer une influence positive sur la probabilité d'y exporter.

Les facteurs de gravité jouent eux aussi un rôle important dans tous les secteurs. Cela est aussi vrai pour les activités de services dont on pourrait a priori supposer qu'ils peuvent être plus aisément fournis à distance, comme les activités informatiques. En ce qui concerne les variations du taux de change de l'euro, on ne décèle un effet négatif de cette variable que dans trois secteurs, à savoir les activités immobilières, les services informatiques et les divers services aux entreprises.

Tableau V-6: Signes des coefficients estimés pour l'équation relative à la probabilité d'établir une filiale dans d'autres pays de l'UE

coefficients obtenus sur la base de régressions par maximum de vraisemblance sur la période 2002-2004

	Construction	Commerce de véhicules	Commerce de gros	Commerce de détail	Activités immobilières	Location sans opérateur	Activités informatiques	Services professionnels	Divers services aux entreprises
Coûts d'entrée									
Barrières réglementaires	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres coûts d'entrée	-	-	-	-	-	0	-	-	-
Caractéristiques des entreprises									
Emploi	0	+	+	0	0	0	+	+	0
Productivité du travail	0	0	+	+	0	0	0	0	0
Charges salariales	+	+	+	0	0	0	0	+	+
Actionnaires étrangers	0	+	0	0	0	0	0	0	0
Exportations vers le pays j	+	0	0	+	0	0	0	0	0
Variables relatives aux pays destinataires									
Distance par rapport à la Belgique	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pays voisin de la Belgique	0	0	+	0	0	0	+	+	+
PIB	0	0	+	0	0	0	0	0	+
Variation des taux de change de l'euro par rapport à la devise du pays destinataire	0	-	0	0	0	0	0	0	0

Source: BNB.

Notes: Les signes "+," correspondent à un effet significativement positif d'une variable donnée, tandis que les signes "-" désignent des effets significativement négatifs (à un niveau de 5%). Les signes "0" correspondent quant à eux à des effets non significatifs. Les résultats détaillés sont présentés dans l'annexe 3.

Si les barrières réglementaires semblent bien affecter les prestations transfrontalières de services, elles n'affectent pas de manière significative l'établissement de filiales dans les autres pays européens. Seuls les autres types de coûts exercent une influence significativement négative. Cette décision apparaît en effet principalement influencée par les caractéristiques propres des entreprises, les plus grandes et/ou les plus productives (cela diffère suivant les secteurs) étant celles qui recourent le plus souvent à cette modalité de fourniture de services dans les autres pays de l'UE. Une explication possible à ce résultat tient au fait que les coûts occasionnés par les démarches administratives sont relativement marginaux en comparaison des autres coûts qu'implique la création d'une filiale à l'étranger, au point de ne pas intervenir de façon significative dans le processus de décision des entreprises réalisant des investissements directs.

Les facteurs de gravité jouent en outre un rôle moins important qu'au niveau des exportations de services, bien que les entreprises actives dans certains secteurs privilégient les pays voisins comme destination de leurs investissements directs. L'effet moindre de la distance géographique sur la décision d'investir dans un pays que sur celle d'y exporter des services peut intuitivement s'expliquer par le fait que l'une des motivations de la création d'une filiale est de s'affranchir des contraintes qui y sont liées.

Tableau V-7: Signes des coefficients estimés pour l'équation relative à la probabilité de faire appel à des prestataires de services originaires d'autres pays de l'UE

coefficients obtenus sur la base de régressions par maximum de vraisemblance sur la période 2002-2004

	Services de bâtiment et de travaux publics	Services d'informa-tique	Services d'informa-tion	Recherche et développement	Services juri-diques, comptabi-lité, etc.	Architecture, ingénierie et autres services techniques	Publicité et études de marché	Autres servi-ces culturels et récréatifs	Location-exploitation
Variabiles déterminant les coûts liés à la recherche d'un prestataire originaire d'un autre pays de l'UE									
Différences réglementaires	-	+	0	0	0	0	0	0	0
Distance par rapport à la Belgique	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PIB en t du pays j	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Autres facteurs	+	+	0	0	+	+	0	0	0
Caractéristiques de l'entreprise i en t-1									
Emploi	+	+	+	+	+	0	+	+	+
Productivité du travail	0	0	+	+	0	0	+	+	+
Charges salariales	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Actionnaires étrangers	0	+	0	0	0	0	+	0	0
Active dans le même secteur d'activité que le prestataire	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Variation des taux de change de l'euro par rapport à la devise des pays destinataires	+	0	0	0	0	0	0	0	0

Source: BNB.

Notes: Les signes "+,-" correspondent à un effet significativement positif d'une variable donnée, tandis que les signes ".,-" désignent des effets significativement négatifs (à un niveau de 5%). Les signes "0" cor-respondent quant à eux à des effets non significatifs. Les résultats détaillés sont présentés dans l'annexe 3.

En ce qui concerne les importations, enfin, il s'est avéré que les différences réglementaires par rapport à la Belgique, telles que mesurées par l'indicateur de différences réglementaires, n'exercent un impact significativement négatif que dans le cas des importations de services de bâtiment et de travaux publics. Le coefficient associé à cette variable dans l'équation relative à l'importation de services informatiques présente quant à lui un signe contre-intuitif. Comme les exportations de services, les importations de services sont largement influencées par les facteurs de gravité.¹⁴ Ce sont également les entreprises les plus grandes et les plus performantes qui en sont à l'origine.

2.3. Simulation des effets de la transposition de la directive Services

Impact de la directive sur le niveau des barrières réglementaires

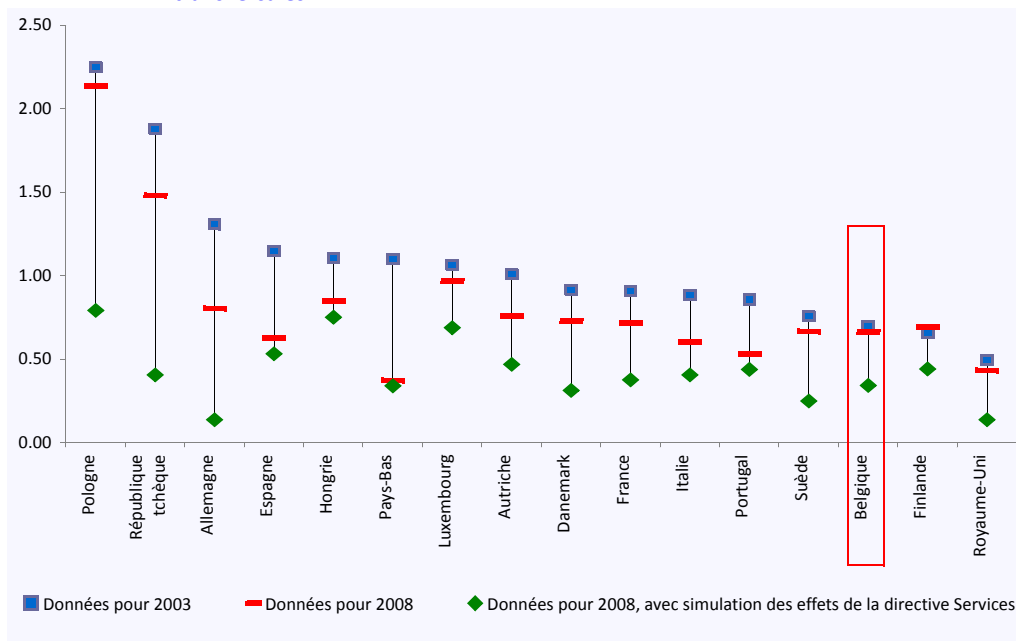
Comme cela a été souligné dans la partie I, la transposition de la directive Services devrait principalement donner lieu à une simplification, ainsi qu'à une meilleure transparence des procédures administratives, tant en Belgique que dans les différents États membres de l'UE.

Chacun de ceux-ci devrait notamment mettre en place des guichets uniques, auprès desquels les prestataires de services originaires des autres États membres pourront obtenir les informations sur les réglementations et accomplir les procédures nécessaires à l'exercice de leurs activités. Le chapitre de la directive relatif à la simplification administrative prévoit aussi un meilleur accès des prestataires aux réglementations en vigueur dans les différents États membres et la possibilité d'accomplir les procédures par voie électronique. L'interdiction des exigences discriminatoires vis-à-vis des prestataires étrangers est également l'un des éléments qui devraient limiter l'importance des barrières réglementaires dans les rares pays de l'UE qui les imposent encore.

Ces différents changements peuvent être répercutés dans l'indice des barrières transversales par le biais des données réglementaires sous-jacentes. Les résultats de cette simulation, réalisée sur les données réglementaires propres à l'année 2008 et fondée sur l'hypothèse d'une transposition intégrale des dispositions de la directive dans tous les pays de l'UE, sont repris au graphique V-11. Il en ressort notamment que les efforts consentis depuis le début de cette décennie par la plupart des pays européens pour alléger les charges administratives imposées aux entreprises et pour faciliter l'accès de leur marché aux opérateurs étrangers ont fait en sorte qu'une partie des objectifs fixés par la directive Services a déjà été réalisée. La directive devrait néanmoins contribuer à encore réduire de façon substantielle le niveau des barrières réglementaires dans plusieurs pays de l'UE. Son impact devrait être plus important en Pologne et en République tchèque, dans la mesure où elle devrait mettre un terme aux pratiques discriminatoires vis-à-vis des entreprises étrangères qui y subsistent. En ce qui concerne les autres pays où l'impact devrait être important, en particulier l'Allemagne, les effets induits par la directive devraient surtout refléter la simplification administrative et la mise en place des guichets uniques.

14. La variable binaire désignant les pays limitrophes n'a pas été retenue dans la version finale des estimations de cette équation, en raison de sa forte corrélation avec l'indice de différences réglementaires.

Graphique V-11: Impact attendu de la directive Services sur le niveau des barrières réglementaires transversales



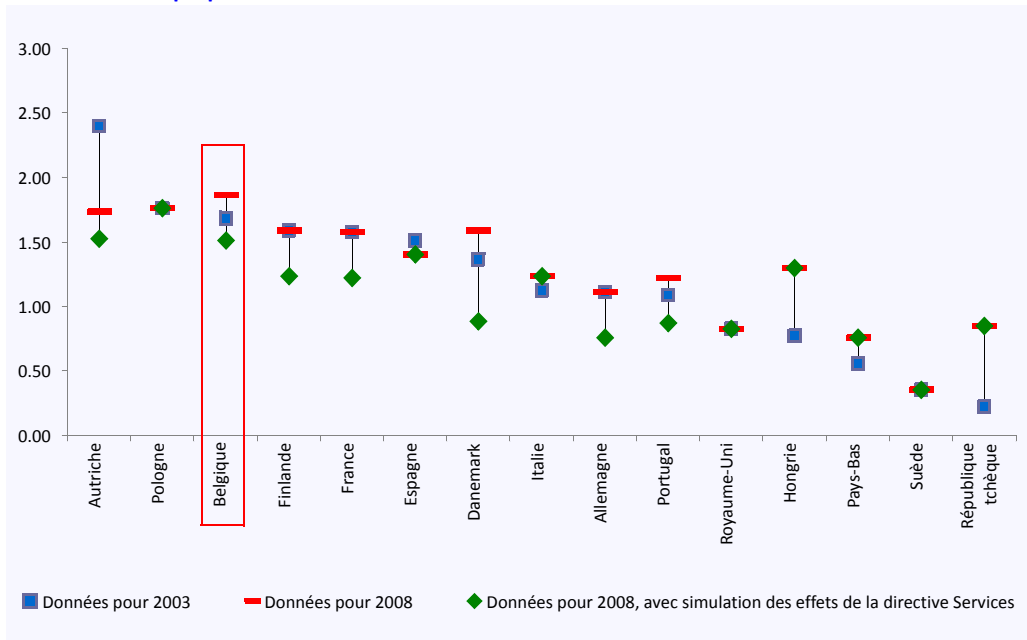
Sources: OCDE, BNB.

Dans la mesure où, selon les estimations économétriques, seules les barrières transversales ont une influence réelle sur les décisions des entreprises, les barrières propres à des secteurs spécifiques n'ayant guère d'effet, c'est principalement par le canal de la simplification administrative que la directive Services devrait favoriser les échanges extérieurs.

En outre, la directive Services ne devrait avoir qu'un effet très limité sur ces barrières spécifiques aux services professionnels. De fait, ceux-ci reflètent principalement la subordination de l'accès à une profession à une formation appropriée, que celle-ci se concrétise par la détention d'un diplôme ou par un stage ad hoc. Souvent motivées par des raisons d'intérêt général, ces exigences ne sont pas remises en cause par la directive. Cette dernière permettra néanmoins de mettre fin à des pratiques discriminatoires vis-à-vis de prestataires étrangers quant à l'accès à certaines activités. Celles-ci ne sont toutefois pas très courantes dans l'UE, seules la Hongrie et l'Italie devraient être réellement concernées à cet égard.¹⁵

15.Compte tenu du caractère limité de cet impact, nous ne l'avons pas, par souci de concision, représenté au moyen d'un graphique.

Graphique V-12: Impact attendu de la directive Services sur le niveau des barrières réglementaires propres au commerce de détail



Sources: OCDE, BNB.

En revanche, dans beaucoup de pays, la directive Services devrait avoir un impact relativement plus important sur les réglementations propres au commerce de détail. Les effets simulés de la directive (graphique V-12) reflètent surtout l'interdiction de l'intervention directe ou indirecte de concurrents dans les procédures d'octroi des autorisations. C'est notamment cet effet qui joue dans le cas de la Belgique, où la loi relative aux implantations commerciales devrait être abrogée dans le cadre de la transposition de la directive et probablement remplacée par des dispositions ayant trait à l'aménagement du territoire. D'importantes différences dans les réglementations des États membres devraient toutefois subsister, la directive Services ne supprimant pas les régimes d'octroi qui y sont en vigueur. Dans certain cas, elle devrait néanmoins faire en sorte d'écourter la longueur des procédures. Rappelons toutefois que nous n'avons pas décelé d'influence significative de ces réglementations sur les décisions des entreprises belges actives dans le commerce de détail de réaliser des investissements directs dans d'autres États membres de l'UE.

Effets directs de la transposition sur les échanges de services

Les effets directs de la directive Services sur l'implication internationale des secteurs concernés sont évalués au moyen des modèles économétriques décrits dans la section 2.2. Le calcul de ces effets n'a toutefois un sens que dans les cas où il s'est avéré que les réglementations affectaient de manière significative les décisions des entreprises. L'investissement étranger, en particulier, ne devrait pas être influencé par la directive, et ce dans aucun des secteurs examinés, dans la mesure où les barrières réglementaires ne semblent pas constituer un obstacle important, eu égard aux coûts déjà substantiels qu'occasionne la mise en place de nouveaux établissements à l'étranger. En ce qui concerne le recours des entreprises résidentes à des prestataires étrangers, les réductions des entraves sur le marché belge ne devraient être ressenties qu'au niveau des importations de services de construction. Pour les autres importations de services, la réglementation n'exerçait guère d'effets d'entrave. Ce sont donc principalement les exportations des différents secteurs tombant dans le champ d'application (à l'exception des activités de recherche et de développement) qui devraient bénéficier de la réduction des entraves administratives à laquelle donnera lieu la transposition de la directive Services dans les différents pays de l'UE.

La quantification de l'impact de la directive sur l'implication des entreprises belges sur les autres marchés européens a été simulée en comparant la situation réglementaire de 2008 avec celle qui devrait prévaloir après la transposition de la directive. Les projections obtenues au moyen des modèles relatifs à la probabilité d'exporter des services dans d'autres pays de l'UE sont reprises au tableau V-8. Résumées sous forme de moyennes, elles peuvent se lire comme des simulations de la proportion des entreprises susceptibles d'exporter dans un pays donné. Une distinction a en outre été opérée sur la base de la taille des entreprises. Celles-ci ont été réparties suivant trois catégories, à savoir les micro-entreprises (comptant moins de 10 salariés), les PME (dont l'effectif se situe entre 10 et 250 salariés) et les grandes entreprises (dont l'effectif est supérieur à 250 salariés).

Tableau V-8: Probabilités moyennes d'exporter des services vers d'autres pays de l'UE en tenant compte des effets attendus de la directive Services

projections des probabilités exprimées en pourcentage; variations par rapport à la situation réglementaire de 2008 entre parenthèses

	Micro-entreprises *	PME **	Grandes entreprises ***	Micro-entreprises *	PME **	Grandes entreprises ***
	Construction			Activités immobilières		
Autriche	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+0,0)	2,7 (+ 1,2)	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	- -
République tchèque	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	3,3 (+ 2,4)	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	- -
Allemagne	1,5 (+ 1,4)	11,3 (+ 8,7)	63,4 (+25,2)	1,6 (+ 1,5)	12,9 (+ 11,2)	- -
Danemark	0,0 (+ 0,0)	0,1 (+ 0,1)	4,5 (+ 2,6)	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	- -
Espagne	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	5,6 (+ 0,3)	0,0 (+ 0,0)	0,1 (+ 0,0)	- -
Finlande	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	2,4 (+ 0,7)	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	- -
France	0,3 (+ 0,2)	4,2 (+ 1,6)	46,5 (+ 6,6)	0,2 (+ 0,2)	3,1 (+ 1,5)	- -
Royaume-Uni	0,1 (+ 0,1)	1,2 (+ 0,8)	26,1 (+ 9,2)	0,3 (+ 0,3)	2,8 (+ 2,3)	- -
Hongrie	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	2,6 (+ 0,1)	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	- -
Italie	0,0 (+ 0,0)	0,1 (+ 0,0)	7,7 (+ 1,2)	0,0 (+ 0,0)	0,1 (+ 0,0)	- -
Luxembourg	0,1 (+ 0,0)	2,4 (+ 0,6)	44,4 (+ 3,7)	0,0 (+ 0,0)	0,6 (+ 0,2)	- -
Pays-Bas	1,1 (+ 0,1)	10,1 (+ 0,6)	73,4 (+ 0,6)	0,6 (+ 0,1)	5,6 (+ 0,6)	- -
Pologne	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	3,8 (+ 1,5)	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	- -
Portugal	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	2,5 (+ 0,3)	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	- -
Suède	0,0 (+ 0,0)	0,1 (+ 0,1)	4,8 (+ 3,1)	0,0 (+ 0,0)	0,0 (+ 0,0)	- -
<i>p.m. nombre d'entreprises concernées</i>	12.269	3.139	49	2.913	239	0
	Location sans opérateur			Activités informatiques		
Autriche	0,1 (+ 0,0)	3,1 (+ 0,5)	- -	0,1 (+ 0,0)	2,0 (+ 0,7)	10,0 (+ 3,1)
République tchèque	0,0 (+ 0,0)	1,5 (+ 0,9)	- -	0,1 (+ 0,1)	1,8 (+ 1,2)	8,9 (+ 6,3)
Allemagne	2,5 (+ 1,4)	28,0 (+ 8,8)	- -	10,4 (+ 7,5)	42,0 (+ 19,7)	79,4 (+ 13,6)
Danemark	0,1 (+ 0,0)	2,8 (+ 1,1)	- -	0,2 (+ 0,1)	3,2 (+ 1,6)	14,1 (+ 6,6)
Espagne	0,1 (+ 0,0)	4,0 (+ 0,1)	- -	0,1 (+ 0,0)	3,4 (+ 0,3)	10,5 (+ 1,1)
Finlande	0,0 (+ 0,0)	1,5 (+ 0,3)	- -	0,0 (+ 0,0)	0,9 (+ 0,3)	5,0 (+ 1,8)
France	1,1 (+ 0,3)	22,0 (+ 2,2)	- -	3,9 (+ 1,5)	28,6 (+ 5,2)	65,5 (+ 6,3)
Royaume-Uni	0,9 (+ 0,4)	17,1 (+ 4,4)	- -	4,4 (+ 2,6)	27,4 (+ 9,2)	62,7 (+ 10,2)
Hongrie	0,0 (+ 0,0)	0,7 (+ 0,1)	- -	0,0 (+ 0,0)	0,7 (+ 0,1)	3,7 (+ 0,5)
Italie	0,2 (+ 0,1)	7,9 (+ 0,7)	- -	0,3 (+ 0,1)	5,9 (+ 1,2)	20,5 (+ 3,9)
Luxembourg	0,5 (+ 0,1)	13,3 (+ 0,7)	- -	0,8 (+ 0,2)	14,3 (+ 1,4)	50,2 (+ 3,1)
Pays-Bas	1,9 (+ 0,1)	25,7 (+ 0,4)	- -	6,4 (+ 0,4)	38,0 (+ 1,0)	80,5 (+ 0,6)
Pologne	0,1 (+ 0,1)	1,6 (+ 0,8)	- -	0,1 (+ 0,1)	1,7 (+ 0,9)	8,1 (+ 4,5)
Portugal	0,0 (+ 0,0)	1,5 (+ 0,2)	- -	0,0 (+ 0,0)	1,0 (+ 0,1)	5,0 (+ 0,9)
Suède	0,0 (+ 0,0)	3,5 (+ 1,1)	- -	0,2 (+ 0,1)	3,3 (+ 1,6)	19,3 (+ 7,3)
<i>p.m. nombre d'entreprises concernées</i>	590	128	0	1.530	466	21
	Services professionnels			Autres services aux entreprises		
Autriche	0,0 (+ 0,0)	1,7 (+ 0,3)	23,2 (+ 2,8)	0,0 (+ 0,0)	1,2 (+ 0,2)	3,6 (+ 0,7)
République tchèque	0,0 (+ 0,0)	0,9 (+ 0,4)	8,4 (+ 4,9)	0,0 (+ 0,0)	0,6 (+ 0,2)	2,3 (+ 1,4)
Allemagne	2,5 (+ 1,6)	29,0 (+ 9,7)	86,5 (+ 5,8)	3,5 (+ 2,0)	21,6 (+ 7,2)	45,7 (+ 12,0)
Danemark	0,0 (+ 0,0)	3,0 (+ 0,6)	15,6 (+ 4,0)	0,1 (+ 0,1)	1,5 (+ 0,4)	4,1 (+ 1,7)
Espagne	0,0 (+ 0,0)	3,3 (+ 0,1)	37,8 (+ 0,8)	0,1 (+ 0,0)	2,4 (+ 0,1)	6,5 (+ 0,3)
Finlande	0,0 (+ 0,0)	1,0 (+ 0,2)	6,8 (+ 1,0)	0,0 (+ 0,0)	0,6 (+ 0,1)	1,3 (+ 0,3)
France	1,1 (+ 0,3)	20,3 (+ 2,4)	77,1 (+ 1,4)	1,7 (+ 0,4)	16,4 (+ 1,9)	32,8 (+ 3,8)
Royaume-Uni	0,7 (+ 0,4)	15,3 (+ 3,5)	75,5 (+ 6,4)	1,6 (+ 0,7)	14,7 (+ 3,3)	29,9 (+ 6,9)
Hongrie	0,0 (+ 0,0)	0,7 (+ 0,1)	4,0 (+ 0,4)	0,0 (+ 0,0)	0,3 (+ 0,0)	1,0 (+ 0,1)
Italie	0,1 (+ 0,0)	5,0 (+ 0,5)	28,0 (+ 2,9)	0,2 (+ 0,1)	3,7 (+ 0,4)	7,8 (+ 1,2)
Luxembourg	0,1 (+ 0,0)	7,3 (+ 0,5)	54,6 (+ 1,4)	0,2 (+ 0,0)	4,3 (+ 0,4)	15,9 (+ 0,7)
Pays-Bas	1,6 (+ 0,1)	25,7 (+ 0,5)	90,0 (+ 0,1)	2,5 (+ 0,1)	20,5 (+ 0,4)	36,0 (+ 0,7)
Pologne	0,0 (+ 0,0)	1,1 (+ 0,4)	19,3 (+ 3,2)	0,0 (+ 0,0)	0,9 (+ 0,2)	2,3 (+ 1,2)
Portugal	0,0 (+ 0,0)	0,9 (+ 0,0)	5,7 (+ 0,7)	0,0 (+ 0,0)	0,5 (+ 0,0)	1,3 (+ 0,2)
Suède	0,0 (+ 0,0)	2,8 (+ 0,8)	31,4 (+ 5,4)	0,1 (+ 0,1)	1,9 (+ 0,4)	4,0 (+ 1,9)
<i>p.m. nombre d'entreprises concernées</i>	4.762	526	12	6.459	1.307	35

Source: BNB.

* Entreprises avec un effectif de moins de 10 ETP. ** Entreprises avec un effectif compris entre 10 et 250 ETP. *** Entreprises avec un effectif de 250 ETP ou plus.

Note: Les simulations reposent sur l'hypothèse que les effets non observés (voir annexe 3) sont égaux à zéro pour chaque entreprise.

L'image générale qui ressort du résultat de ces simulations est que la directive Services ne devrait avoir qu'un impact très limité sur le nombre d'entreprises exportant des services vers d'autres pays de l'UE, l'accroissement estimé du degré d'implication des entreprises belges sur les marchés des autres États membres étant le plus souvent assez faible. Cette image générale comporte toutefois quelques nuances, selon les secteurs, les pays de destination et la taille des entreprises.

L'impact estimé est plus élevé pour les activités informatiques, les services professionnels et les autres services aux entreprises. Cela s'explique vraisemblablement par le fait que les services fournis par ces secteurs sont ceux qui peuvent plus fréquemment faire l'objet d'échanges extérieurs, étant plus faciles à fournir à distance. Les entreprises ayant le potentiel de fournir des services à des non-résidents y sont dès lors relativement plus nombreuses, ce qui se traduit par un nombre plus important de nouveaux exportateurs à la suite d'une réduction des entraves commerciales. Les effets simulés de la directive Services sont en revanche plus faibles dans les secteurs les moins impliqués dans des prestations transfrontalières, en particulier dans le secteur de la construction. Ce secteur regroupe en effet des activités où les prestations transfrontalières nécessitent le plus souvent un déplacement sur place du prestataire ou le détachement de salariés, et sont de ce fait plus difficile à réaliser.

L'impact diffère aussi très sensiblement suivant les partenaires commerciaux potentiels. Naturellement, cela est en grande partie lié au fait que la directive Services devrait surtout exercer une influence sur les entraves réglementaires dans les pays où ces dernières sont les plus importantes. En particulier, d'après les simulations réalisées sur l'indice de réglementation transversal, elle devrait considérablement simplifier les procédures en vigueur en Allemagne. Or, d'un point de vue géographique, l'Allemagne est un marché relativement facile d'accès pour les entreprises belges. Une diminution des entraves administratives sur le marché allemand est dès lors plus susceptible d'inciter les entreprises belges à y offrir leurs services que dans des pays plus difficiles à atteindre, comme la Pologne ou la République tchèque, où la levée des entraves commerciales devrait pourtant être plus prononcée. On peut par ailleurs noter que l'impact de la directive sur l'implication des entreprises de services dans les autres pays limitrophes est moindre qu'en Allemagne. Cela s'explique par une diminution d'une ampleur plus faible des barrières réglementaires dans ces pays, qui se caractérisaient en 2008 par des réglementations déjà relativement peu contraignantes.

En outre, les effets de la directive sont plus prononcés pour les grandes entreprises, lesquelles affichent déjà à la base une forte probabilité d'entrer sur des marchés étrangers. La suppression de certaines barrières à l'entrée devrait toutefois aussi encourager quelques entreprises de taille plus modeste à étendre leurs activités à d'autres pays de l'UE, principalement dans les pays limitrophes. Bien que ces changements ne concernent qu'une très faible proportion des micro-entreprises et des PME, les entreprises appartenant à ces deux catégories, qui forment l'essentiel de la population d'entreprises dans chaque secteur, seront aussi les plus nombreuses à entrer sur de nouveaux marchés. C'est donc principalement le volume des exportations de ces deux catégories qui devraient croître plus fortement à la suite de la transposition de la directive Services (cf. infra).

En définitive, les résultats des simulations tendent à indiquer que les entraves réglementaires n'affectent l'implication des entreprises de services sur les marchés à l'exportation que d'une manière relativement marginale. De fait, la décision des prestataires de services semble plus souvent contrainte par la distance qui les sépare de leurs destinataires potentiels. Celle-ci peut non seulement occasionner des coûts afférents au détachement de travailleurs, et dans certains cas des dif-

ficultés liées aux différences linguistiques, que toutes les entreprises ne sont pas en mesure à surmonter. Or, comme cela a déjà été évoqué dans la section 1, les firmes de plus grande taille, qui sont les plus aptes à supporter ces coûts et donc à développer leurs activités à l'échelon international, représentent à l'évidence une proportion moins importante du nombre total d'entreprises dans les secteurs concernés par la directive Services que dans l'industrie.

L'existence des coûts induits par les prestations transfrontalières et le nombre relativement faible d'entreprises suffisamment grandes et performantes que pour pouvoir les assumer peuvent ainsi constituer un élément d'explication de la faible ampleur des échanges extérieurs des branches d'activité tombant sous le champ d'application de la directive Services, en dépit de leur poids dans l'économie. Un autre facteur explicatif tient naturellement au fait que certaines activités de Services, tels que les services personnels ou l'Horeca, ne se prêtent simplement pas à des prestations transfrontalières.

Tableau V-9: Effets simulés de la directive sur les exportations de services dans les autres pays de l'UE et sur le chiffre d'affaires des entreprises résidentes
pourcentages de différence par rapport à la situation réglementaire de 2008

	Micro-entreprises	PME	Grandes entreprises	Total
Croissance des exportations vers les autres pays de l'UE				
Construction	223,0	44,0	16,4	38,6
Activités immobilières	498,2	108,2	-	233,8
Location sans opérateur	63,6	14,1	-	20,4
Activités informatiques	88,7	21,4	8,0	21,7
Services professionnels	18,1	14,9	3,5	15,4
Autres services aux entreprises	42,3	19,1	13,6	21,0
Croissance du chiffre d'affaires				
Construction	1,6	1,2	1,8	1,3
Activités immobilières	6,2	1,7	-	3,3
Location sans opérateur	1,1	0,7	-	0,8
Activités informatiques	4,5	2,3	0,5	1,9
Services professionnels	1,4	1,6	0,6	1,9
Autres services aux entreprises	4,8	2,0	0,5	2,1

Source: BNB.

Note: Pour chaque catégorie d'entreprise, la croissance attendue des exportations dans un pays de l'UE donné a été estimée au moyen de la formule: $\sum_i (p_i' - p_i) \cdot \overline{\text{exp}} \cdot \text{emp}_i' / \sum_i \overline{\text{exp}} \cdot \text{emp}_i$, p_i et p_i' représentent respectivement la probabilité d'exporter de l'entreprise i avec les réglementations de 2008 et la probabilité d'exporter tenant compte des effets attendus de la directive Services. emp_i représente l'emploi de l'entreprise i et $\overline{\text{exp}}$ les exportations moyennes par employé des entreprises exportatrices appartenant à la catégorie considérée. L'effet sur le chiffre d'affaires est calculé avec la formule: $\Delta \text{EXP} / \text{CA}$. La variable CA désigne le chiffre d'affaires dans le groupe d'entreprises et ΔEXP la variation des exportations attribuable à la directive Services. Cette dernière est calculée en appliquant le taux de croissance attendu des exportations intracommunautaires à leur niveau observé.

Si l'on applique les probabilités simulées par les modèles économétriques aux montants des exportations, un ordre de grandeur des effets sur ces derniers peut être obtenu. Ces calculs, dont les résultats sont repris au tableau V-9, ont cependant dû être effectués moyennant quelques hypothèses. En particulier, il a été supposé que les niveaux de productivité et les caractéristiques non observées des entreprises faisant leur entrée sur les marchés des autres pays de l'UE sont identiques à celles qui y sont déjà présentes. En théorie, ces caractéristiques devraient cependant être moins favorables. Dès lors, les résultats des simulations figurant dans le tableau V-9 doivent plu-

tôt être vus comme des impacts maximums que la directive Services pourrait exercer sur les différents secteurs pris en compte, d'autant que ces simulations relèvent de la statique comparative. Elles ne tiennent en effet pas compte des effets dynamiques, en particulier du fait que toutes les entreprises susceptibles d'étendre leurs activités à d'autres États membres de l'UE ne le feront sans doute pas dès le moment où la transposition sera effective. Les simulations ne prennent pas non plus en considération de possibles substitutions entre les prestations locales et les prestations à l'étranger.

Selon les résultats de ces calculs, les montants des prestations transfrontalières des micro-entreprises devraient augmenter le plus fortement, surtout dans les secteurs de l'immobilier et de la construction. Cette forte croissance est cependant en grande partie attribuable à un effet de base, les exportations de ces secteurs étant à l'origine très faibles. L'impact économique de la croissance estimée des exportations peut être plus aisément mesuré en la déclinant en termes de chiffre d'affaires. Les activités des différents secteurs examinés demeurant concentrées sur le marché belge, la croissance du total des chiffres d'affaires des entreprises devrait être plus limitée que ce qu'aurait pu suggérer celle des exportations.

Au bout du compte, l'impact direct attendu de la directive Services sur le développement du chiffre d'affaires des différents secteurs tombant sous son champ d'application et susceptibles de participer au commerce international de services s'avère être relativement faible. Il devrait être cependant un peu plus prononcé pour les micro-entreprises et les PME actives dans des secteurs qui, comme les activités informatiques, les services professionnels et les autres services aux entreprises sont moins soumis à des contraintes géographiques dans le cadre de leurs prestations.

Tableau V-10: Probabilités moyennes d'importer des services de bâtiment et de génie civil depuis d'autres pays de l'UE, en tenant compte des effets attendus de la directive Services
 projection des probabilités exprimées en pourcentage; variations par rapport à la situation réglementaire de 2008 entre parenthèses

	Micro-entreprises*		PME**		Grandes entreprises***	
Autriche	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,2	(+ 0,0)
République tchèque	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)
Allemagne	0,0	(+ 0,0)	0,1	(+ 0,0)	2,8	(+ 0,0)
Danemark	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,1	(+ 0,0)
Espagne	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,3	(+ 0,0)
Finlande	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,1	(+ 0,0)
France	0,0	(+ 0,0)	0,1	(+ 0,0)	3,9	(+ 0,0)
Royaume-Uni	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	1,4	(+ 0,1)
Hongrie	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)
Italie	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,7	(+ 0,0)
Luxembourg	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	1,0	(+ 0,0)
Pays-Bas	0,0	(+ 0,0)	0,1	(+ 0,0)	3,8	(+ 0,2)
Pologne	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)
Portugal	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)
Suède	0,0	(+ 0,0)	0,0	(+ 0,0)	0,1	(+ 0,0)
<i>p.m. nombre d'entreprises concernées</i>	14.626		22.287		5.354	

Source: BNB.

* Entreprises avec un effectif de moins de 10 ETP.

** Entreprises avec un effectif compris entre 10 et 250 ETP.

*** Entreprises avec un effectif de 250 ETP ou plus.

Note: Les simulations reposent sur l'hypothèse que les effets non observés (voir annexe 3) sont égaux à zéro pour chaque entreprise.

Des constats similaires peuvent être posés en ce qui concerne les décisions des entreprises résidentes (tous secteurs confondus), de faire appel à des prestataires de services de construction originaires d'autres pays de l'UE. Ce sont surtout les prestataires issus des pays voisins et du Royaume-Uni qui seraient plus facilement en mesure de fournir ce type de services en Belgique, principalement auprès de grandes entreprises, qui sont en règle générale celles qui font le plus souvent appel à des opérateurs étrangers.

L'accroissement des importations de services de bâtiment et de génie civil, dont l'importance était déjà très faible au départ, devrait donc être très limité. On estime ainsi que le taux de pénétration des importations de ce type de services (c'est-à-dire le rapport entre ces importations et la consommation apparente en Belgique) n'augmenterait que de 0,1%.

Tableau V-11: Effets simulés de la directive sur les importations et sur le taux de pénétration des importations de services de bâtiment et de génie civil
pourcentages de différence par rapport à la situation réglementaire de 2008

Croissance des importations depuis les autres pays de l'UE	
Micro-entreprises	36,7
PME	12,9
Grandes entreprises	5,0
Total	13,4
Taux de pénétration des importations*	
Sans les effets de la directive**	1,1
Avec les effets de la directive***	1,2
Différence	0,1

Sources: ICN, BNB.

* Le taux de pénétration des importations est calculé sur la base de la formule $M/(PROD - X + M)$, où X et M désignent respectivement les exportations et les importations de services de construction enregistrées dans la balance des paiements et $PROD$ symbolise la production du secteur de la construction, telle qu'estimée dans les comptes nationaux.

** Observation pour 2007.

*** L'effet a été simulé en appliquant le taux de croissance attendu des importations au montant des importations intra-communautaires figurant dans la balance des paiements, qui est pris en compte dans le calcul de l'indicateur.

3. Conclusion

Les secteurs tombant sous le champ d'application de la directive Services, en particulier le commerce, la construction et les services principalement destinés aux entreprises, représentent une part très importante de l'activité économique en Belgique. Dans l'ensemble, ces secteurs ne sont toutefois que très rarement impliqués sur les marchés extérieurs. De fait, tant les entreprises réalisant des prestations transfrontalières à l'étranger que celles faisant partie de groupes multinationaux y sont sous-représentées par rapport à la situation observée dans l'industrie. De même, les entreprises faisant appel à des prestataires de services étrangers, souvent dans le cadre de transactions intra-branches, y sont relativement peu nombreuses. Par voie de conséquence, le volume des exportations et des importations de services en Belgique, comme dans le reste de l'UE, est loin d'atteindre les niveaux de ceux des biens manufacturés.

C'est précisément dans le but de favoriser ces échanges extérieurs, ainsi que les investissements étrangers, au sein de l'UE que la directive Services fut adoptée. Si elle est effective, sa transposition dans les différents États membres devrait principalement se concrétiser par une simplification des procédures administratives auxquelles sont soumises les entreprises de services lorsqu'elles souhaitent exercer une partie de leurs activités dans d'autres pays de l'Union. Elle ne devrait cependant pas conduire à une remise en question fondamentale des régimes d'autorisation spécifiques à certains secteurs prévalant dans les différents États membres, d'autant que, selon les données disponibles, ceux encore dotés de réglementations présentant un caractère discriminatoire vis-à-vis des entreprises étrangères sont à ce jour relativement peu nombreux. Dans le cas particulier de la Belgique, la transposition se traduira surtout par une simplification administrative grâce à la mise en place des guichets uniques, et par une suppression du test économique prévu par la loi sur les implantations commerciales. Néanmoins, sur le plan réglementaire, la Belgique apparaît dans l'ensemble comme une économie déjà très ouverte aux échanges commerciaux et aux investissements directs, ce qui y limite d'emblée les effets potentiels de la transposition de la directive.

Il s'avère par ailleurs que beaucoup d'États membres ont déjà enregistré des progrès en matière de simplification administrative depuis l'élaboration de la première mouture de la directive. Ces mesures, qui produisent déjà probablement des effets positifs sur les échanges extérieurs et sur l'investissement étranger au sein de l'UE, devraient d'ores et déjà limiter l'ampleur de ceux induits par la transposition de la version définitive.

L'impact de ces modifications sur l'économie dépendra également de la manière dont les entraves réglementaires et administratives affectent, à la base, les décisions des entreprises de services en matière de commerce extérieur et d'investissement étranger. Or, les résultats de l'analyse microéconomique menée sur des données propres aux entreprises belges tendent à indiquer que cette influence est plutôt réduite.

En particulier, les estimations économétriques n'ont pas permis de déceler un lien statistique significatif entre la décision d'une entreprise belge d'établir des filiales dans les autres pays de l'Union européenne et l'importance des entraves réglementaires existantes. Ce résultat tient probablement au fait que, aux yeux des entreprises disposant des ressources nécessaires pour assumer les coûts engendrés par l'établissement d'une nouvelle filiale, les frais d'ordre administratif apparaissent souvent très marginaux, au point de ne pas affecter leurs décisions. Par conséquent, la directive Services ne devrait pas exercer d'impact significatif sur les investissements à l'étranger des firmes belges.

À défaut de disposer de données microéconomiques similaires pour d'autres pays de l'UE, il n'est pas possible de confirmer de manière formelle si l'absence d'une relation quantitative entre les barrières réglementaires et les investissements directs se vérifie également pour l'établissement de filiales d'entreprises étrangères en Belgique. Moyennant l'hypothèse (somme toute assez raisonnable) que cela est bien le cas, on peut également supposer que la directive n'aura pas non plus d'impact significatif sur les entrées d'investissements directs. En outre, dans l'hypothèse inverse, l'implantation de nouvelles filiales d'entreprises étrangères sur le marché belge serait probablement rendue relativement difficile dans des secteurs qui connaissent déjà un degré de saturation assez important, tels que le commerce de détail, l'Horeca ou la construction.

Si les réglementations ne semblent exercer aucune influence sur les investissements directs, il ressort toutefois de l'analyse quantitative qu'elles affectent négativement – et de manière significative – les exportations de services. Il convient cependant de souligner que seules les barrières transversales, c'est-à-dire celles principalement liées aux charges administratives, semblent peser sur l'implication des entreprises dans le commerce extérieur. La décision d'exporter des services est cependant davantage déterminée par les caractéristiques des entreprises et des pays destinataires – comme leur taille et leur éloignement par rapport à la Belgique – que par les entraves réglementaires. En d'autres termes, c'est principalement la capacité des entreprises à supporter les *sunk costs* qu'implique l'entrée sur des marchés éloignés – dont les charges administratives ne représentent qu'une partie – qui est à l'origine de cette décision.

Les importations de services, qui donnent aussi lieu à des *sunk costs*, sont elles aussi principalement déterminées par les caractéristiques des entreprises. Un impact significativement négatif des réglementations n'a toutefois pu être mis en évidence que pour les importations de services de construction. Ce résultat est néanmoins assez intuitif, sachant que les prestations dans ce secteur sont généralement soumises aux réglementations les plus strictes.

En résumé, les résultats obtenus suggèrent donc que le faible degré d'internationalisation des secteurs de services examinés trouverait principalement son origine dans les caractéristiques des entreprises, celles réellement en mesure de réaliser des prestations transfrontalières ou des investissements étrangers y étant proportionnellement moins nombreuses que dans l'industrie. Les environnements réglementaires de la Belgique et des autres États membres de l'UE n'interviennent quant à eux que de manière marginale dans les décisions des firmes en la matière.

S'agissant du degré d'ouverture extérieure des secteurs tombant sous son champ d'application, la directive Services ne devrait donc exercer qu'un impact très faible en Belgique, et seulement au travers du commerce extérieur, les investissements directs étrangers n'étant pas affectés. Elle devrait principalement permettre à des micro-entreprises et des PME suffisamment performantes d'exploiter des opportunités existantes dans d'autres pays de l'UE, alors qu'elles étaient jusqu'ici découragées de le faire en raison de la lourdeur des démarches administratives. Ce faisant, ces entreprises pourront accroître leur chiffre d'affaires et se développer plus rapidement que si elles n'étaient restées actives qu'au niveau local. C'est en outre principalement vers les marchés géographiquement les plus accessibles et ceux où la directive Services devrait donner lieu aux réductions d'entraves les plus importantes, notamment l'Allemagne, qu'elles pourraient plus facilement s'orienter. Du côté des importations de services, l'impact de la directive devrait également être plus réduit encore, en raison notamment du faible niveau initial des barrières.

Au total, les résultats de l'analyse sectorielle basée sur des données par entreprises confirment les enseignements de l'analyse macroéconomique réalisée dans les parties précédentes d'un effet faible mais positif pour l'ensemble de l'économie belge, en dépit d'une augmentation importante du volume des exportations. Celle-ci serait en effet circonscrite à un nombre relativement restreint d'entreprises. Il convient toutefois de noter que la nature des estimations diffère de celles de l'approche macroéconomique. En effet, cette dernière tient compte des effets dérivés, via les interactions entre l'emploi, la formation des revenus, l'évolution des prix et les composantes de la demande, tandis que l'approche suivie ici est partielle, en ce sens qu'elle porte principalement sur le canal direct de mise en œuvre de la directive, à savoir des changements en termes de degré d'implication des entreprises sur les marchés extérieurs.

L'appréciation des impacts directs obtenus sur la base de cette approche laisse toutefois présager que les autres effets qui en découleront, notamment en termes de bénéfices d'exploitation et en termes d'emploi, seront eux aussi faiblement positifs. Concernant plus particulièrement l'emploi, des créations de nouveaux postes de travail peuvent être naturellement attendues dans les quelques entreprises qui étendront leur activités sur d'autres marchés européens. Il convient toutefois de nuancer l'importance de cet effet, dans la mesure où les nouvelles prestations transfrontalières pourront aussi donner lieu à l'embauche de main d'œuvre dans les pays où elles seront réalisées, plutôt que par le détachement de salariés résidant en Belgique. Cela pourrait être plus particulièrement le cas dans le secteur de la construction, où les détachements se font souvent sur des périodes plus longues en raison de la nature des prestations. Par ailleurs, l'impact estimé de la directive sur le taux de pénétration des importations de services de bâtiment et de génies civils est pratiquement nul. Dès lors, l'accentuation de la concurrence dans le secteur de la construction et les possibles destructions d'emploi dans les entreprises résidentes qui pourraient éventuellement en résulter devraient l'être tout autant.

Si les effets que l'on peut attendre de la directive Services sur l'implication des entreprises dans les échanges extérieurs sont relativement limités, il importe toutefois de ne pas sous-estimer les bénéfices que les entreprises et les administrations publiques pourraient retirer de la simplification des procédures administratives, en particulier celle que produira la mise en place des guichets uniques. De fait, les ressources - notamment humaines - jusqu'alors allouées à des tâches administratives pourraient dès lors être plus utilement consacrées à des tâches plus productives, générant ainsi des gains d'efficacité dans l'ensemble de l'économie.

Il convient également de ne pas négliger les effets que la suppression des entraves administratives est susceptible d'induire sur le dynamisme entrepreneurial au niveau intérieur, indépendamment de l'implication éventuelle d'acteurs étrangers. Dans le cas du commerce de détail, où les réglementations sont relativement strictes, il ressort de l'étude de cas présentée dans la partie VI que ces effets pourraient être importants.

VI. Concurrence et productivité dans le secteur du commerce et conséquences de la mise en œuvre de la directive Services

Le commerce de gros et de détail est l'une des principales branches d'activité auxquelles s'applique la directive Services. Cette branche est aussi importante pour l'ensemble de l'économie. En 2007, elle représentait quelque 13% du PIB et employait plus de 600.000 personnes. De plus, de nombreux biens de consommation y sont écoulés et il est de ce fait fortement intégré en aval. En termes de productivité et de prix, les performances de ce secteur ne sont toutefois pas optimales, ce qui pourrait être lié à la réglementation relativement stricte à laquelle il est soumis en Belgique.

Les parties précédentes nous ont amenés à conclure que la déréglementation induite par la mise en œuvre de la directive Services n'aura vraisemblablement pas d'impact sur les performances à l'étranger du secteur du commerce de gros et de détail belge. Il n'a guère d'importance en termes d'exportations et d'importations de services, tandis que les investissements à l'étranger n'y sont pas influencés par les réglementations. Compte tenu de la taille de ce secteur, la directive Services pourrait cependant influencer son fonctionnement au niveau du marché belge. De fait, la déréglementation imposée par la directive Services pourrait stimuler la concurrence entre les entreprises de commerce, et cette concurrence pourrait avoir à son tour des effets favorables sur les prix et la productivité.

La présente partie examine donc l'influence que la directive Services serait susceptible d'exercer sur le secteur du commerce de gros et de détail au niveau du marché local. Elle pourrait ainsi contribuer de manière indirecte à la compétitivité de l'économie belge. La section 1 donne un aperçu de la structure du secteur, ainsi que de la réglementation qui s'y applique. Elle introduit également la problématique des prix et de la productivité. Le cadre théorique est décrit à la section 2. L'évolution de la concurrence est ensuite analysée au moyen de plusieurs indicateurs à la section 3. Sur la base de cette analyse, l'impact possible de la directive sur le secteur est évalué dans la section 4. À cet effet, et compte tenu des limites des données statistiques, nous avons opté pour une approche qualitative.

1. Le secteur du commerce en Belgique

1.1. Taille, structure et performances du secteur

En Belgique, le secteur du commerce se caractérise par un poids important. En 2007, il a généré 39 milliards d'euros de valeur ajoutée, soit 13% du PIB. Sa part dans l'emploi est du même ordre: en 2007, 614.000 personnes - soit 14% de l'emploi en Belgique - travaillaient dans ce secteur, dont 114.000 (soit 19%) d'indépendants. Les parts occupées par ce secteur dans le PIB et dans l'emploi ont peu évolué depuis 1970.

Dans la classification NACE-BEL, le commerce se compose de trois sous-branches: le commerce de véhicules, le commerce de gros et le commerce de détail.¹ En 2005, on comptait 187.400 entreprises et commerçants indépendants, soit 23.000 de moins qu'en 1998. Cette diminution concerne les trois sous-branches. En dépit d'une tendance à l'extension et de la prédominance des grandes chaînes de magasin, la taille moyenne des entreprises actives dans ce secteur est très pe-

1. Le commerce de véhicules inclut la vente, l'entretien et la réparation de véhicules automobiles et de motocycles ainsi que le commerce de détail de carburants. Le commerce de détail englobe la réparation d'articles de consommation.

tite. En 2005, l'entreprise moyenne employait un peu plus de trois personnes, qui produisaient ensemble 187.000 euros de valeur ajoutée. Plus de la moitié des entreprises et des indépendants (51%) sont actifs dans le commerce de détail, 35% dans le commerce de gros et 14% dans le commerce de véhicules. Entre 1998 et 2005, ces proportions sont restées stables. Le tableau VI-1 donne une vue synthétique du secteur.

Tableau VI-1: Importance du secteur du commerce en Belgique

données pour 2005 et 2007

	Commerce de véhicules	Commerce de gros	Commerce de détail	Total
Nombre d'entreprises et d'indépendants (2005)	25.713	65.197	96.521	187.431
Valeur ajoutée brute (VA; €mln, 2007)	14%	35%	51%	
	5.533	21.174	12.408	39.115
	14%	54%	32%	
Nombre de travailleurs (2007)	63.900	206.300	229.300	499.500
Nombre d'indépendants (2007)	15.600	22.800	75.600	114.000
	13%	37%	50%	
VA brute par actif occupé (2007)	€69.600	€92.400	€40.700	€63.800
Moyennes par entreprise (2005):				
Valeur ajoutée	€184.100	€291.000	€117.700	€187.100
Actifs occupés	3,0	3,4	3,2	3,2

Sources: ICN, SPF Economie.

Au sein du secteur du commerce, la principale catégorie d'entreprises est celle du commerce de détail alimentaire non spécialisé. En 2006, près de la moitié du chiffre d'affaires de cette catégorie a été réalisée par des supermarchés d'une superficie allant de 1.000 à 2.500 m² (Baugnet et al., 2009) et un tiers par des supermarchés de plus petite taille (400 à 1.000 m²). Les hypermarchés représentent quant à eux une part de 14%, tandis que les supérettes et les magasins traditionnels n'occupent plus qu'une part de 4%, contre 13% en 2000. Baugnet et al. (2009) ont par ailleurs comparé cette structure avec celle observée dans d'autres pays de la zone euro (EA12). Il en ressort que la part des supérettes et des magasins traditionnels est relativement faible. De fait, leur part moyenne (non pondérée) est de 19% dans la zone euro, et est également plus élevée en Allemagne et aux Pays-Bas qu'en Belgique. La part des hypermarchés y est aussi relativement faible. Elle est de 26% dans la zone euro, et même de 54% en France. Par conséquent, la part des supermarchés (400 à 2.500 m²) est particulièrement élevée en Belgique. Elle se chiffre à 82%, tandis que la moyenne pondérée pour la zone euro se situe à 55%.

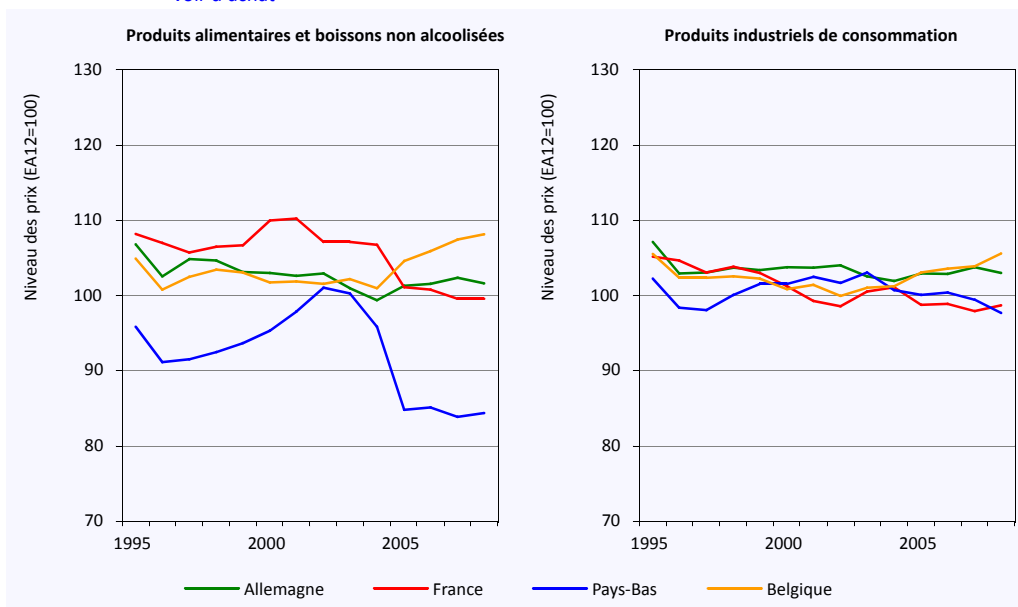
En comparaison avec les pays limitrophes et les autres secteurs de l'économie belge, le secteur du commerce affiche des performances en demi-teinte. De fait, depuis quelques années, les prix évoluent défavorablement par rapport à ceux observés dans les pays voisins. La productivité du travail est relativement élevée, mais n'a pratiquement pas augmenté pendant une longue période. La productivité totale des facteurs (PTF) a même diminué.

Un indicateur du niveau des prix est celui des biens de consommation, parmi lesquels il convient de distinguer les produits alimentaires et les autres biens de consommation (voir graphique VI-1). Les prix des produits alimentaires en Belgique sont restés, comme en Allemagne, proches de la moyenne de la zone euro (EA12) jusqu'en 2004. Ensuite, les prix belges ont augmenté et dépassé la moyenne de 8%, alors que les prix allemands en sont restés proches. En revanche, une baisse des prix a été observée en France et aux Pays-Bas. En France, cela pourrait être dû la dé-

réglementation qui est intervenue entre 1998 et 2003.² Aux Pays-Bas, cette baisse résulte de la guerre des prix qui fit rage entre les chaînes de supermarchés en 2004 et en 2005. Les différences sont moins marquées en ce qui concerne les autres biens de consommation, mais les prix pratiqués en Belgique sont, là aussi, supérieurs à la moyenne de la zone euro et à la moyenne des pays limitrophes. Les différences de niveau de prix peuvent être liées au degré de concurrence, mais aussi à d'autres facteurs plus généraux, comme les coûts salariaux et la fiscalité.

Graphique VI-1: Niveau des prix des biens de consommation

données pour la période 1995-2008; indicateurs du niveau des prix sur la base des parités de pouvoir d'achat



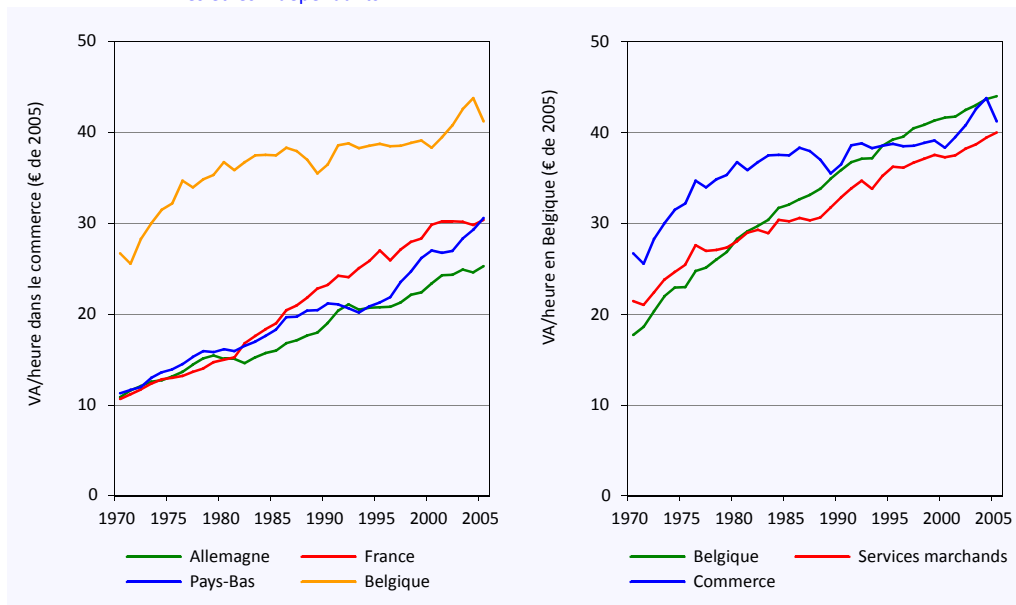
Source: Eurostat.

La distribution belge connaît par ailleurs une évolution préoccupante de sa productivité. Cela transparaît à la fois dans la productivité du travail et dans la productivité totale des facteurs (PTF). Certes, la productivité du travail (graphique VI-2) est sensiblement plus élevée que dans les pays limitrophes. Elle a augmenté de 54% entre 1970 et 2005, mais le graphique montre que cette croissance a surtout été enregistrée dans les années 70, et son rythme a depuis lors ralenti. L'écart par rapport aux pays voisins s'est de ce fait réduit. On a toutefois observé une nouvelle accélération au cours de la période 2001-2004. Le ralentissement de la croissance de la productivité dans le commerce est également mis en évidence si elle est comparée à celle des autres branches d'activité de l'économie belge. La productivité du travail moyenne de l'ensemble l'économie belge a augmenté tout au long de la période 1970-2005. Depuis 1996, elle est supérieure à la productivité du travail du secteur du commerce. La croissance de la productivité du travail dans les services marchands a été en revanche moins forte, mais toutefois supérieure à celle du commerce.

2. Source: Banque de données de réglementation de l'OCDE, dont les observations de 2003 et 2008 sont évoquées dans la partie V (voir graphique V-10).

Graphique VI-2: Productivité du travail dans le secteur du commerce en Belgique

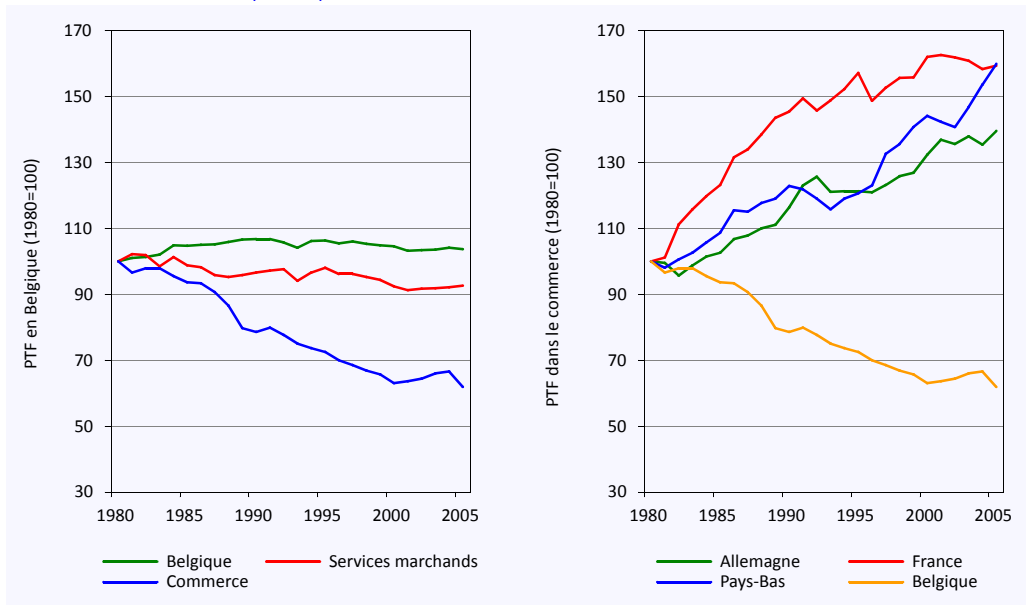
données pour la période 1970-2005; valeur ajoutée aux prix de 2005, par heure ouvrée par les salariés et les indépendants



Sources: EUKLEMS (version de mars 2008), BFP.

L'évolution depuis 1980 de la PTF, qui est considérée comme un indicateur de l'évolution technologique, est présentée au graphique VI-3. La PTF de l'ensemble de l'économie belge est restée pratiquement constante entre 1980 et 2005 et a légèrement diminué dans les services marchands. Elle a toutefois nettement reculé dans le commerce, et ce n'est que depuis 2000 qu'elle s'est quelque peu stabilisée. Cette dégradation contraste avec l'évolution observée dans les pays voisins, où la PTF dans le secteur du commerce a fortement augmenté depuis 1980.

Graphique VI-3: Productivité totale des facteurs dans le secteur du commerce en Belgique
données pour la période 1980-2005



Sources: EUKLEMS (version de mars 2008), BFP.

L'évolution défavorable, par rapport aux pays voisins, de la productivité dans le secteur du commerce en Belgique laisse à penser que son efficacité pourrait potentiellement être améliorée. Cela peut tenir à une allocation inefficace des moyens de production mis en œuvre, qui devraient dès lors être affectés à d'autres activités. Cette allocation inefficace peut aussi être dommageable pour la compétitivité. Il n'est pas exclu que cette évolution soit liée à une réglementation relativement contraignante.

1.2. Réglementation du marché dans le commerce de détail

Dans le secteur du commerce belge, seul le commerce de détail est réglementé. Le commerce de gros n'est quant à lui soumis à aucune réglementation spécifique. Il ressort de la base de données internationale de l'OCDE relatives aux réglementations que la Belgique est, après le Luxembourg, le pays de l'OCDE où le commerce de détail est réglementé de la façon la plus stricte (cf. partie V). Il existe en Belgique plus de dispositions réglementaires encadrant le commerce de détail. Coupain (2005) prête un rôle essentiel à trois d'entre elles, qui sont spécifiques à cette branche d'activité, à savoir celles relatives aux implantations commerciales, aux pratiques du commerce et aux heures d'ouverture. Elles ont pour principal objectif de protéger les classes moyennes, les consommateurs et les employés contre le pouvoir des grandes chaînes. La directive Services aura surtout des conséquences au niveau de la législation relative aux implantations commerciales. Ces trois législations sont présentées succinctement ci-après. Pour plus de détails, nous renvoyons le lecteur à Coupain (2005) et à la publication du SPF Economie (2008). Il existe par ailleurs d'autres dispositions, qui portent entre autres sur les conventions collectives, la concurrence, le transport routier, l'aménagement du territoire, le commerce électronique, la facturation électronique, et la vente au porte-à-porte.

La première loi relative aux implantations commerciales, connue sous le nom de loi Cadenas, date de 1975. Elle visait à contrôler l'implantation de grandes surfaces commerciales. La construction ou la transformation de tout commerce d'une certaine superficie était alors soumise à une lourde procédure d'autorisation. L'élément central de la procédure était un avis formulé en tenant compte de quatre critères: les effets sur l'emploi, les effets sur les commerces existants, les intérêts des consommateurs et les aspects urbanistiques. Des parties prenantes étaient impliquées dans cette procédure: les petits et grands commerces, les consommateurs, les syndicats, les agriculteurs et le commerce de gros, la décision finale revenant aux administrations communales. Une nouvelle loi, dite « loi Ikea » fut votée en 2004 dans le but de simplifier et de raccourcir la procédure. L'évaluation basée sur les quatre critères et l'implication des parties prenantes y sont cependant toujours de mise. Le SPF Economie (2008) a constaté que la loi Ikea était en contradiction avec la directive Services. Dans la terminologie de la directive, l'évaluation reposant sur les quatre critères constitue un test économique, qui n'est désormais plus autorisé.

La première loi sur les pratiques du commerce a été votée en 1971. Elle consolida un ensemble de règles disséminés dans différents textes de loi. Ses principaux objectifs étaient de favoriser une concurrence loyale et d'assurer la protection des consommateurs. La loi encadre notamment les indications de prix, les liquidations, les soldes, les bons de réductions, l'indication des quantités, les offres conjointes, la publicité, et certaines ventes particulières. Une nouvelle loi fut promulguée en 1991, pour encore mieux protéger le consommateur. Néanmoins, des voix se sont élevées pour demander des adaptations de la loi au motif qu'elle semblait manquer son but et entravait la concurrence. En juillet 2009, le gouvernement fédéral a approuvé un projet de loi sur les pratiques du commerce et la protection des consommateurs. Ce projet de loi propose de lever l'interdiction qui pèse sur les ventes conjointes, d'assouplir la réglementation sur les soldes saisonnières et de supprimer l'interdiction des 'ventes avec une marge bénéficiaire extrêmement faible'. L'approbation du Parlement devrait suivre dans le courant de l'année 2009.

La première loi relative aux heures d'ouverture date de 1973. Selon les termes de la loi, les commerces doivent être fermés entre 20 heures et 5 heures du matin. Cette loi protégeait surtout les commerçants, qui sont moins flexibles que les grandes chaînes de magasins. En 2006, la loi a été modernisée mais cette révision n'a pas apporté de changements fondamentaux. Le SPF Economie (2008) estime que la loi n'est pas inutilement restrictive sur le plan du droit économique. Elle tend vers un équilibre entre les intérêts des consommateurs et des grandes chaînes, d'une part, et ceux de la classe moyenne et des syndicats, d'autre part. Au niveau politique, on se pose la question de savoir si la législation n'est pas trop restrictive, mais aucune proposition concrète n'a encore été formulée.³

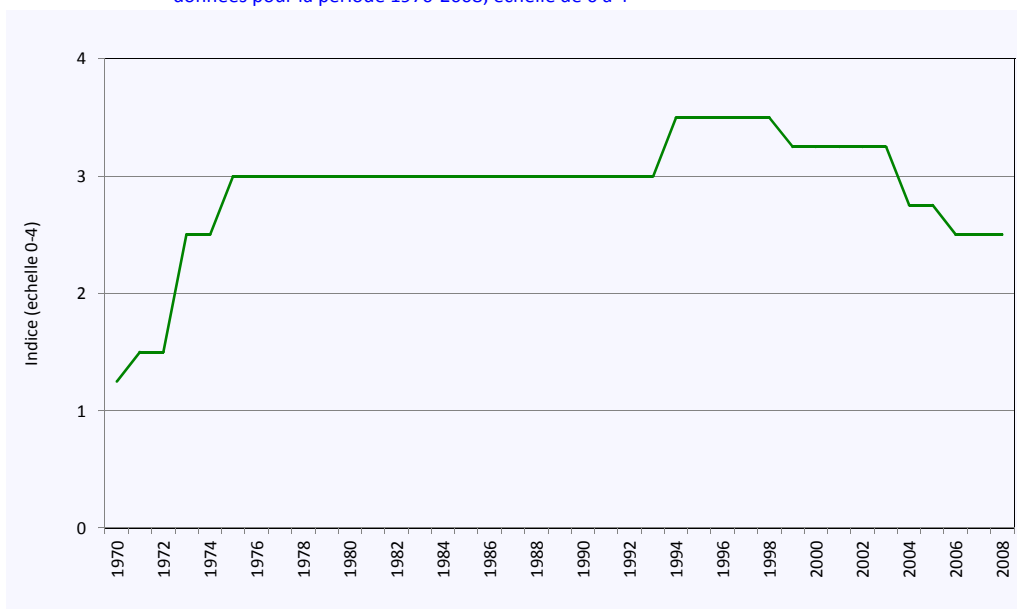
La réglementation viserait ainsi principalement à protéger les intérêts des classes moyennes, des consommateurs et des employés. Coupain (2005) se montre toutefois plus nuancé. Il estime que les grandes chaînes ne sont pas oubliées car la réglementation résulte d'une série de compromis devant servir les intérêts des différentes parties prenantes. Elle a vu le jour au cours de la première moitié des années 70, après une période de libéralisme durant laquelle les grandes chaînes ont nettement accru leurs parts de marché en proposant de nouvelles formules. Néanmoins, le fait est que la réglementation en vigueur au cours de la période 1975-2000 était assez stricte, ce qui pourrait en partie expliquer les faibles performances du secteur en matière de prix et de productivité.

3. Source: Site du ministre fédéral en charge de l'économie (www.quickconomie.be).

Le graphique VI-4 synthétise ces évolutions législatives au moyen d'un indicateur simple. Cet indicateur englobe les trois domaines évoqués plus haut, auxquels s'ajoute la législation relative à la concurrence. La valeur de l'indicateur est comprise entre 0 et 4 et chaque domaine y est pris en considération avec un poids identique. Le graphique montre l'évolution de l'indicateur entre 1970 et 2008. Après une période caractérisée par réglementation souple, un renforcement considérable a eu lieu dans la première moitié des années 70. Cette tendance s'est maintenue jusqu'au changement de siècle, à partir duquel on a assisté à un nouvel assouplissement. Celui-ci s'est surtout concrétisé par la loi Ikea et par la révision de la législation en matière de concurrence, qui s'est améliorée par phases successives entre 1991 et 2009.⁴ D'autres réglementations ont également été assouplies. L'évolution la plus marquante est la simplification administrative qui a été réalisée au cours des cinq à dix dernières années, et qui a déjà commentée dans la partie IV. Elle s'est surtout concrétisée par l'inscription simplifiée et plus rapide des entreprises, ainsi que par une diminution généralisée des charges administratives. L'évolution décrite par l'indicateur dans le graphique VI-4 peut être vue comme une approximation de celle de l'ensemble de la réglementation.

Graphique VI-4: Réglementation dans le commerce de détail en Belgique

données pour la période 1970-2008; échelle de 0 à 4



Source: BFP.

Par rapport à l'indicateur de l'OCDE, qui donne des instantanés pour quelques années, cette indicateur comporte l'avantage de permettre la construction d'une série chronologique couvrant une longue période. De plus, il tient compte des trois domaines de réglementation précités, alors que l'indicateur de l'OCDE ne le fait que partiellement. Il comporte le défaut inhérent à tous les

4. La loi de 1991 sur la protection de la concurrence économique a remplacé celle de 1960 sur la protection contre l'abus de puissance économique. C'est sur la base de cette nouvelle loi qu'a été créé le Conseil de la concurrence, mais celui-ci ne disposait au départ que de moyens limités. En 1999, les moyens du Conseil de la concurrence ont été élargis par voie législative et ses membres à temps partiel sont devenus membres à temps plein. Une nouvelle amélioration importante est intervenue en 2006. Le Conseil de la concurrence reçu alors encore plus de moyens et le seuil de notification fut relevé, ce qui lui donna plus de latitude pour lutter efficacement contre les pratiques restrictives. Enfin, il a été récemment décidé d'élargir l'Auditorat et d'orienter davantage son travail en fonction de certaines priorités.

indicateurs de réglementation d'être fondé sur une quantification d'informations qualitatives. Néanmoins, de tels indicateurs permettent d'apprécier si la réglementation devient plus ou moins stricte dans le temps et, dans le cas de l'indicateur de l'OCDE, la façon dont elle évolue par rapport à celles prévalant dans d'autres pays. Il fournit par ailleurs une bonne vue d'ensemble de l'évolution des domaines réglementaires qui y sont incorporés.

2. Cadre théorique

La concurrence joue un rôle majeur dans la relation qui lie la réglementation à la productivité. Dans la littérature, il existe un consensus – parfois nuancé – sur l'incidence favorable de la concurrence sur la productivité. Beaucoup s'accordent aussi à dire que la réglementation peut entraver la concurrence. Les réglementations étant souvent adoptées à des fins d'intérêt général, ce concept est également abordé à la fin de la présente section.

2.1. Influence de la réglementation et d'autres facteurs sur la concurrence

Le degré de concurrence résulte de nombreux facteurs. A cet égard, il convient de distinguer, d'une part, ceux liés à la réglementation et, d'autre part, ceux liés au marché. Cette distinction est pertinente pour deux raisons. La première est que les différences de réglementation entre les pays peuvent avoir une incidence sur les écarts de croissance de la productivité. La deuxième, qui est une conséquence logique de la première, tient au fait que la réglementation est un instrument par lequel les pouvoirs publics peuvent directement influencer la concurrence et la productivité.

On a généralement recours à la réglementation pour palier aux défaillances du marché. Elle permet ainsi de garantir la fourniture de services publics, la stabilité des marchés, ainsi que la protection des travailleurs et des consommateurs. Elle peut cependant aussi constituer une entrave à la concurrence, aux dépens de l'efficacité économique. Si tel est le cas, la question qui se pose est de savoir comment la qualité de la réglementation peut être améliorée. Il convient alors de considérer à la fois les manquements du marché et ceux de la réglementation. S'agissant de la concurrence, les formes suivantes de (dé)réglementation revêtent une certaine importance: l'ouverture du marché, la libéralisation des échanges commerciaux, la privatisation, la législation sur la concurrence, les aides d'État, la propriété intellectuelle, les marchés publics, les charges administratives, les normes techniques, les exigences en matière de qualité et les bourses.

Outre la réglementation du marché des produits, celle relative au marché du travail a aussi des conséquences sur la concurrence. La réglementation du marché du travail sert naturellement les intérêts des travailleurs, en s'efforçant par exemple de leur assurer une sécurité d'emploi et des revenus suffisants. Le 'prix' que la société paie pour cela prend la forme d'entraves à la concurrence. De fait, la réglementation du marché du travail peut entraîner des coûts relativement élevés pour les entrepreneurs, ainsi qu'un manque de flexibilité, ce qui rend l'entrée sur le marché moins attrayante. Une réforme du marché des produits serait donc plus efficace si elle s'accompagnait d'une flexibilité accrue du marché du travail (Griffith et al., 2007), moyennant toutefois le maintien d'une protection sociale suffisante.

Les principaux déterminants de la concurrence liés au marché sont la structure du marché, le comportement du marché, l'intensité capitalistique, l'homogénéité des produits et la croissance macroéconomique. Si un marché n'est pas dominé par quelques grands acteurs, il existe, selon la littérature, de bonnes chances de voir s'y développer une vive concurrence. En ce qui concerne le

comportement du marché, Creusen et al. (2006a) indiquent que, lorsque les acteurs présents sur le marché sont plus réactif, la concurrence y est plus vive, à nombre de producteurs donné. S'agissant de l'intensité capitalistique, il est plus facile d'accéder à un marché lorsque les investissements en capitaux nécessaires sont relativement peu importants. Pour ce qui est de l'influence de l'homogénéité des produits et celle de la croissance, les avis sont partagés. Certains estiment que ces facteurs exercent une influence positive sur la concurrence et d'autres une influence négative.⁵ D'autres facteurs peuvent également avoir une incidence, comme l'intégration verticale, les goulets d'étranglement liés aux capacités de production, les asymétries d'information et les marchés noirs.

2.2. La relation entre concurrence et productivité

La concurrence a une incidence sur la productivité et la productivité influence elle-même le niveau du bien-être. Ce raisonnement est fondé sur les quatre formes d'efficacité. Il s'agit d'une part des efficacités allocative et distributive, qui sont atteintes respectivement via le mécanisme des prix et via la distribution des revenus entre les producteurs et les consommateurs. Les efficacités productive et dynamique, d'autre part, sont atteintes par le biais d'une diminution des coûts par unité produite, et donc par une augmentation de la productivité. L'efficacité productive a un effet direct sur la productivité, grâce à une meilleure utilisation du travail et du capital avec une technologie donnée. L'efficacité dynamique, enfin, exerce un effet indirect au travers de la recherche et le développement (R&D) et de l'innovation. C'est vraisemblablement l'effet dynamique de la concurrence qui est le plus important. Il convient toutefois de tenir compte du fait qu'une concurrence accrue débouche sur des innovations plutôt sur le long terme que sur le court terme. En pratique, il est difficile de distinguer les quatre formes d'efficacité les unes des autres.⁶

Sur la base de ces développements, on peut supposer que la concurrence a un effet positif sur la croissance de la productivité. Dans certaines circonstances, la relation peut cependant être négative. Ainsi, dans l'approche Schumpeterienne, la concurrence a pour effet de réduire les marges bénéficiaires, réduisant de ce fait la rentabilité de l'innovation. Cela va à l'encontre des mécanismes évoqué plus haut, dans le cadre desquels la concurrence encourage les producteurs à innover. La littérature économique réconcilie les deux approches en suggérant que la relation entre concurrence et productivité n'est pas linéaire, mais se présente sous la forme d'un U inversé.⁷ Dans le cas d'une concurrence faible mais croissante, les incitants à innover augmenteraient. Dans une situation de concurrence intensive, ce serait la thèse Schumpeterienne qui prévaudrait. Cette relation semble être confirmée empiriquement par Griffith & Harrison (2004), mais ces auteurs se montrent néanmoins prudents dans l'interprétation de leurs résultats.

Il existe encore d'autres circonstances dans lesquelles la relation entre concurrence et productivité est encore plus équivoque.⁸ Les pays ou producteurs souffrant d'un retard technologique peuvent se sentir menacés par les nouveaux arrivants et ne sont alors pas incités à innover. Les acteurs qui quittent un marché peuvent être des producteurs inefficaces, mais aussi des producteurs efficaces qui délocalisent leur production. Dans certains pays, la libéralisation des échanges commerciaux peut avoir un effet négatif sur la productivité si ces pays présentent des avantages comparatifs

5. Voir notamment OECD (2002), Cincera & Galgau (2005) et Creusen et al. (2006a).

6. Sources: CEC (2004b), Griffith & Harrison (2004), Cincera & Galgau (2005), Griffith et al. (2005), OECD (2005), ECB (2006). Ces études confirment de manière empirique que la concurrence et la productivité sont positivement corrélées.

7. Voir, entre autres Aghion et al. (2002), Nicoletti & Scarpetta (2003), Griffith & Harrison (2004), Creusen et al. (2006b).

8. Sources: Nicoletti & Scarpetta (2003), Griffith & Harrison (2004), Cincera & Galgau (2005), Griffith et al. (2005).

pour des activités moins productives. Si la concurrence peut permettre une hausse de la production et de l'emploi, elle peut aussi donner lieu à une baisse de la productivité du travail si chaque nouveau travailleur est moins productif que le précédent. Enfin, le lien entre concurrence et productivité peut aussi être inversé lorsque des agents très productifs, dont les coûts et les prix sont relativement peu élevés, gagnent des parts de marché au détriment de concurrents moins productifs.

2.3. Bien-être général

Il ressort de la littérature que la réglementation du marché est un facteur non négligeable et de nature à entraver la concurrence et la productivité. La réglementation pouvant aussi revêtir une finalité sociétale, il revient aux décideurs d'opérer des choix équilibrés. D'un point de vue purement économique, la réglementation peut entraver la concurrence et, partant, déboucher sur une croissance sous-optimale de la productivité. Dans une perspective sociétale, elle peut contribuer à un développement plus durable et à une meilleure distribution des richesses.

La productivité a une influence sur la croissance économique, dont dépend le bien-être général. D'autres facteurs propres au secteur de la distribution sont la fourniture de services, les prix, le choix, l'aménagement du territoire et la proximité. Des conflits entre ces facteurs peuvent se manifester lorsque, à la suite d'une évolution des conditions (par exemple une déréglementation), un facteur est influencé positivement et un autre négativement. Au final, l'effet sur le bien-être général est équivoque. A titre d'exemple, un accroissement de la taille des commerces peut mener à une baisse des prix, mais aussi à un éloignement des magasins.

Cette étude de cas ne porte que sur la productivité. Il convient donc de garder à l'esprit que les effets positifs sur le bien-être d'une croissance de la productivité sont susceptibles d'être compensés par des conséquences négatives au travers d'autres aspects. Les coûts et les bénéfices d'une croissance de la productivité doivent dès lors être sous-pesés, mais cela n'entre cependant pas dans le cadre de cette étude de cas.

3. Concurrence dans le commerce de gros et de détail en Belgique

La section précédente explique que la concurrence est influencée par la réglementation du marché. L'analyse de cette relation n'est guère aisée en raison des difficultés à mesurer le degré de concurrence. La concurrence est un concept quelque peu abstrait, qui ne peut être appréhendé que de façon indirecte. Dans la partie V, nous avons déjà eu recours à l'indice Lerner, qui mesure l'écart entre les prix et les coûts, un écart important pouvant s'interpréter comme le signe d'un faible degré de concurrence. Dans cette section, nous utilisons une variante de l'indice Lerner, ainsi que quatre autres indicateurs: les créations et les cessations d'entreprises, la concentration du marché, l'élasticité des bénéfices et la stabilité du marché. Pour plus de détails, nous renvoyons le lecteur à Van der Linden (2010).

Tous les indicateurs retenus portent sur la concurrence au niveau national. Cela est pertinent pour appréhender la concurrence entre les grandes chaînes de distribution, qui détiennent des parts importantes du marché. Ce n'est cependant pas pertinent pour mesurer le degré de concurrence au niveau local, où leurs implantations sont en concurrence à la fois entre elles et avec les commerçants indépendants. Cette dimension locale a été récemment prise en compte pour le commerce de détail en Belgique par Baugnet et al. (2009). Ces auteurs examinent le nombre

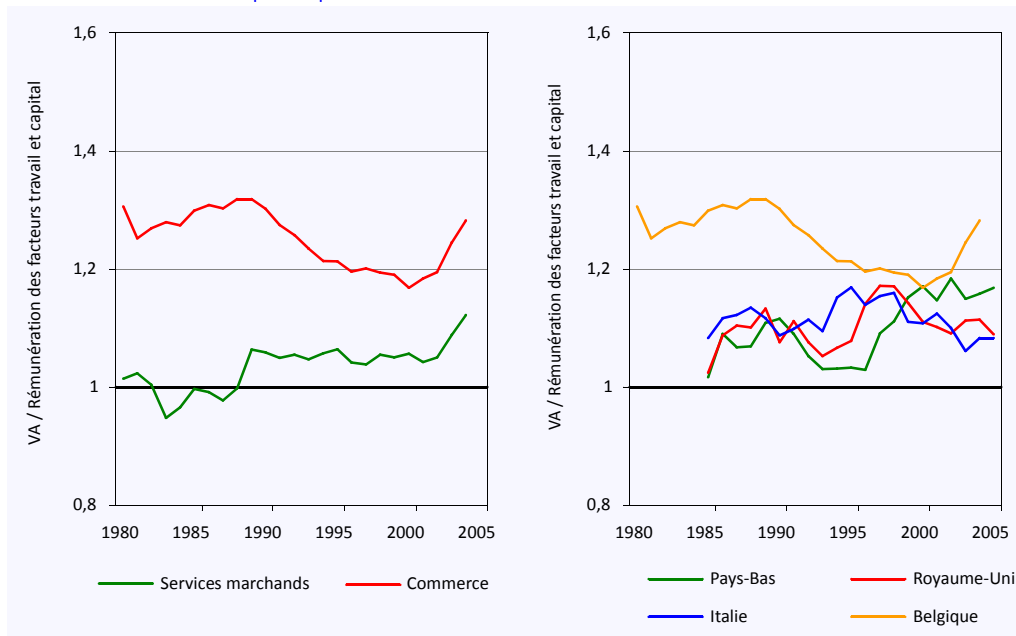
d'implantations commerciales disposant d'un pouvoir de marché significatif dans un rayon de 5, 10 ou 15 km, suivant le type de magasin. Sur la base de données relatives à l'année 2007, ils sont arrivés à la conclusion que les implantations disposant d'un tel pouvoir de marché sont peu nombreuses, et surtout localisés dans les zones les moins densément peuplée du pays, c'est-à-dire approximativement au sud-est de la ligne Mons-Bruxelles- Hasselt.

Les tendances qui ressortent des cinq types d'indicateurs utilisés dans la présente étude semblent se contredire; selon certains d'entre eux, la concurrence se serait accrue, tandis qu'elle aurait diminué selon d'autres. C'est du moins ce qui en ressort si l'on s'en tient à l'interprétation habituellement donnée à ces indicateurs dans la littérature économique. Il y a cependant des raisons de s'en départir, en particulier si la problématique est abordée à la lumière de la réglementation qui prévaut en Belgique. Cet aspect est discuté dans la section 4. S'il en est tenu compte, la concurrence apparaît alors avoir plutôt augmenté que diminué au cours de la décennie actuelle.

3.1. Marge prix-coûts

La variante de l'indice Lerner est la marge prix-coûts, soit l'écart entre le prix et les coûts, qui est également utilisé pour approcher la rente économique. La prudence reste toutefois de mise s'agissant de son interprétation, laquelle découle usuellement de l'analyse de l'efficacité allocative. Sa valeur serait ainsi plus élevée lorsque la concurrence est faible que lorsqu'elle est intense. Selon le principe de l'efficacité productive et dynamique, cependant, les coûts pourraient diminuer en cas de concurrence accrue, ce qui entraînerait, à prix donné, une hausse de la marge prix-coût. Par solde, l'effet de la concurrence sur la marge prix-coûts est donc indéterminé, du moins à court terme. À long terme, la rente économique tendrait à être éliminée s'il y a suffisamment de concurrence sur le marché. Il existe par ailleurs d'autres éléments susceptibles de troubler quelque peu le lien entre concurrence et marges bénéficiaires. Sans entrer dans les détails, il peut par exemple s'agir des primes salariales, des améliorations de la qualité, des influences spécifiques aux pays ou aux branches d'activité, de différences en termes de coûts en du travail, et de différences en termes de volume des ventes (voir notamment Griffith & Harrison, 2004; Van Ark, 2005). La marge prix-coûts calculée pour la distribution belge au moyen de l'approche suivie par Van der Linden (2010) est représentée au graphique VI-5.

Graphique VI-5: Marge prix-coûts du secteur du commerce en Belgique
données pour la période 1980-2005



Sources: AMECO, EUKLEMS, BFP.

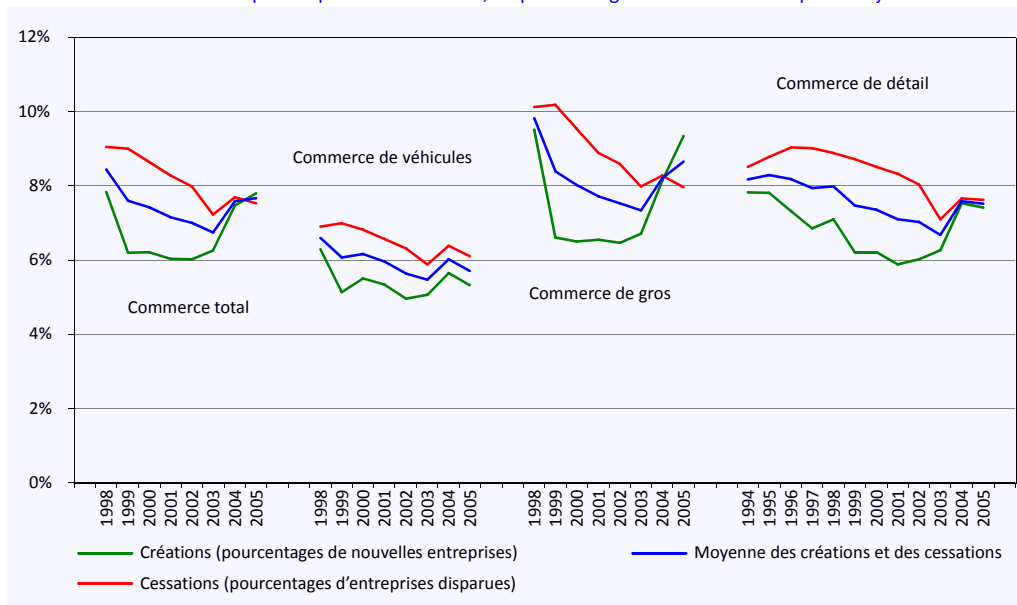
Aucune tendance claire ne s'est dessinée depuis 1980. En moyenne, les marges sont demeurées relativement constantes, oscillant entre 1,15 et 1,35. L'évolution observée suggère toutefois un lien avec celle de la conjoncture, avec des hausses durant les embellies de la seconde moitié des années 1980 et du milieu de la décennie actuelle. Les marges dans le secteur du commerce, considéré de manière globale, sont assez proches de celles observées pour l'ensemble de l'économie belge (qui ne figurent pas sur le graphique), si ce n'est que l'augmentation a été plus sensible dans la distribution à partir de 2001. Ceci pourrait indiquer une diminution de la concurrence au cours de cette période, à supposer, comme on le fait généralement, que cette évolution découle d'une baisse de l'efficacité allocative. Le fait que les marges prix-coûts de la distribution belge soient par ailleurs plus élevées que dans les pays voisins abonde également dans le sens d'une concurrence plus faible. Néanmoins, ce phénomène concerne aussi les marges prix-coûts de l'économie dans son ensemble.

3.2. Créations et cessations d'entreprises

L'examen des créations et des cessations d'entreprises repose sur l'idée que, dans le contexte d'une concurrence dynamique, de nouveaux producteurs accèdent au marché tandis que d'autres le quittent. Une concurrence peut cependant être aussi présente sans aller de pair avec des créations et des cessations. Un faible nombre de créations et de cessations d'entreprises ne signifie donc pas nécessairement qu'il n'existe pas de concurrence. Le mécanisme du marché peut en outre fonctionner sans l'apparition de nouveaux concurrents. Il peut également être à l'œuvre s'il existe un risque que de nouveaux concurrents fassent leur entrée sur le marché et/ou si les producteurs existants manifestent une grande rivalité les uns à l'égard des autres. L'évolution récente des créations et

des cessations d'entreprises dans le secteur du commerce en Belgique est représentée au graphique VI-6.

Graphique VI-6: Créations et cessations d'entreprises dans le secteur du commerce en Belgique
données pour la période 1994-2005; en pourcentage du nombre d'entreprises déjà établies



Sources: EcoData, BFP.

Les données disponibles ne couvrent que des périodes assez courtes, à savoir la période 1998-2005 pour l'ensemble du secteur et deux de ses trois sous-branches, et la période 1994-2005 pour la troisième. Durant ces périodes, les créations et les cessations ont dans un premier temps légèrement baissé dans les trois sous-branches, mais sont ensuite reparties à la hausse. Les mouvements à la baisse pourraient suggérer une diminution du degré de concurrence. La question est toutefois de savoir si elle était significative. Il apparaît néanmoins clairement que, jusqu'en 2004, les cessations d'entreprises ont été plus nombreuses que les créations. On observe une rupture assez abrupte de la tendance en 2004, les créations et les cessations ayant augmenté d'une manière telle qu'elles sont devenues équivalentes. Dans le commerce de gros, le nombre de créations a même dépassé celui des cessations. Cette évolution pourrait indiquer la fin d'une baisse tendancielle du niveau de la concurrence.

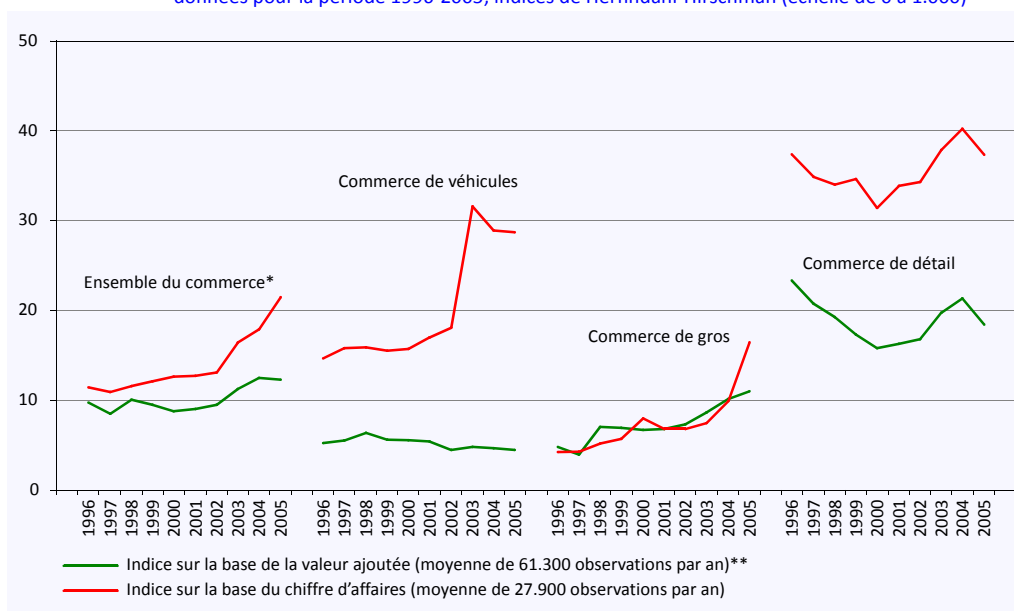
3.3. Concentration du marché

La concentration du marché constitue une mesure attrayante du niveau de concurrence. Le raisonnement sous-jacent est qu'il n'y aurait que peu ou pas de concurrence sur un marché concentré et une forte concurrence sur un marché atomistique. Bien qu'il existe effectivement un lien, il convient de considérer la concentration de marché comme un déterminant plutôt que comme un indicateur de la concurrence: plus la concentration du marché est faible, plus il est probable qu'il soit concurrentiel (voir aussi section 2.1). On peut en effet imaginer des circonstances dans lesquelles le lien entre la concentration du marché et la concurrence ne serait pas univoque. Une concentration faible peut aussi être le signe d'un manque de concurrence, notamment s'il existe

des entraves à la création de grandes unités efficaces (ECB, 2006). Il se peut aussi que le lien de cause à effet soit inversé. La concentration du marché résulterait alors des créations et des cessations d'entreprises (Cincera & Galgau, 2005), qui sont également considérées comme un indicateur de concurrence. Enfin, la dynamique de la concentration fournit aussi des indications: si elle évolue dans le temps, cela signifie que le marché est en mouvement et que la concurrence y est effective. Un indicateur fréquemment utilisé pour mesurer la concentration du marché est l'indice de Herfindahl-Hirschman (HHI), qui décline le degré de concentration sur une échelle de 0 à 1.000. Dans le cas d'une situation de monopole, l'indice est égal à 1.000; sur un marché atomistique il est proche de 0. La source la plus complète pour la Belgique est la Centrale des bilans. 41% des entreprises actives dans le secteur de la distribution y sont repris, dont pratiquement toutes les grandes chaînes de magasins. Ces données ont été utilisées pour calculer le HHI, aussi bien sur la base du chiffre d'affaires que sur la base de la valeur ajoutée (cf. graphique VI-7).

Graphique VI-7: Concentration du marché dans le secteur du commerce en Belgique

données pour la période 1996-2005; indices de Herfindahl-Hirschman (échelle de 0 à 1.000)



Sources: Centrale des bilans, BFP.

* Moyenne pondérée.

** Observations positives uniquement ; nombre total moyen d'observations: 70.100.

En termes absolus, la concentration est très faible, elle se situe à environ 10 sur une échelle de 1.000. Elle est légèrement plus élevée dans le commerce de détail. Cette sous-branche est en effet caractérisée par la présence d'un certain nombre de grandes chaînes de magasins, ce qui donne l'impression d'une concentration de marché élevée. La valeur de l'indice de concentration ne s'y élève cependant qu'aux alentours de 20, et ce, pour trois raisons. Premièrement, tous les produits y sont pris en considération. De ce fait, les grandes chaînes ne représentent qu'une petite partie de l'ensemble. Deuxièmement, dans le cas de certaines d'entre elles, chaque établissement ou chaque filiale régionale correspond une entreprise distincte. Troisièmement, il existe bien entendu

aussi un très grand nombre de petites entreprises. C'est pourquoi, dans le graphique, ce n'est pas tant le niveau de la concentration que son évolution qu'il convient d'observer.

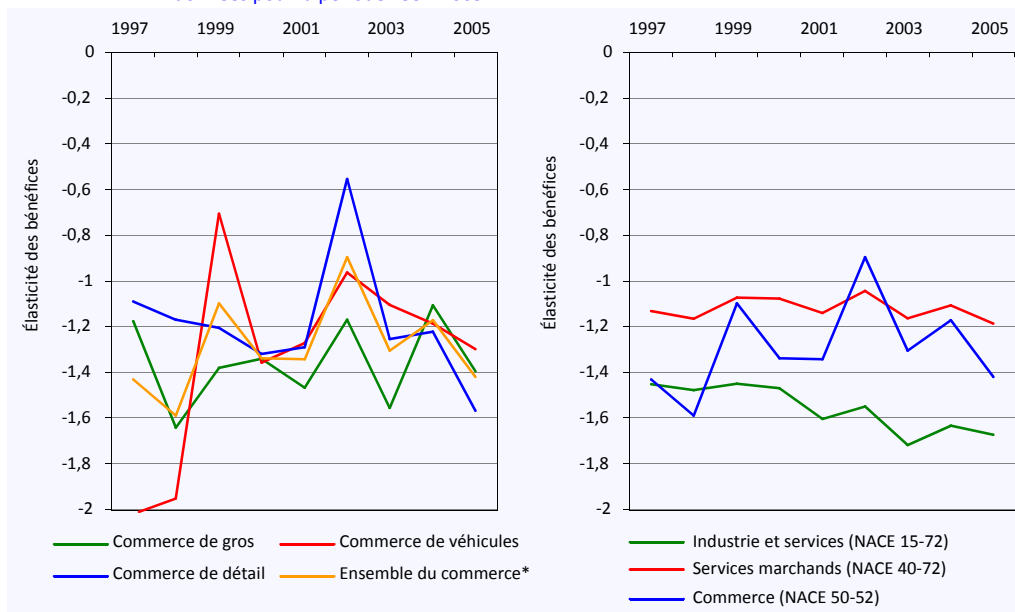
Jusqu'au début de la décennie actuelle, la concentration était en légère augmentation. Cette tendance s'est ensuite accélérée. Comme évoqué plus haut, cela pourrait être le signe d'une concurrence accrue, dès lors que l'action des forces du marché aboutit à une certaine consolidation dans le secteur. À terme, en l'absence de nouveaux concurrents, il y existe cependant un risque d'une diminution de la concurrence. Parmi les trois sous-branches prises en compte, le commerce de véhicules et le commerce de gros ont suivi, dans les grandes lignes, la même évolution que le secteur dans sa totalité.⁹ L'évolution a été différente dans le commerce de détail, qui a été caractérisé par une diminution de la concentration jusqu'en 2000, suivie d'une augmentation qui a culminé en 2004.

3.4. Élasticité des bénéfices

L'indicateur d'élasticité des bénéfices (Boone, 2000) tient explicitement compte de la possibilité que la concurrence avantage les producteurs efficaces, disposant de marges plus élevées que les autres. Il repose sur l'interaction entre les acteurs du marché, qui est de fait une caractéristique essentielle de la concurrence, et est défini comme l'élasticité du bénéfice par rapport au coût marginal. Plus les bénéfices réagissent à une hausse ou à une baisse des coûts, plus la concurrence sur le marché est considérée comme forte. Les analyses de Creusen et al. (2006ab) et Boone et al. (2007), portant notamment sur le commerce de détail aux Pays-Bas, donnent des résultats basés sur l'élasticité des bénéfices qui sont plus plausibles que ceux obtenus au moyen de la marge prix-coûts. Le graphique VI-8 décrit l'évolution de l'élasticité des bénéfices dans le secteur de la distribution en Belgique.

9. Le pic de 2003 dans le commerce de véhicule a été le fait d'une seule entreprise. Selon les comptes annuels de cette dernière, le chiffre d'affaires est passé de 500 millions à 4 milliards d'euros en l'espace de quatre ans. Cette entreprise faisant partie d'un groupe multinational, cette hausse du chiffre d'affaires pourrait plutôt être la conséquence d'une réorganisation interne.

Graphique VI-8: Élasticité des bénéfices dans le secteur du commerce en Belgique
données pour la période 1997-2005*



Sources: AMADEUS, UGent.

* Calculé comme une moyenne non pondérée dans le cas des branches agrégées figurant dans le volet droit.

L'élasticité des bénéfices a été soumise à de fortes fluctuations entre 1997 et 2005. Si l'on cherche à y déceler une tendance, il existe deux alternatives possibles. D'une part, on peut en déduire que, en termes absolus, il y a eu une légère tendance à la baisse, l'indicateur étant passé d'une valeur d'environ -1,4 à une valeur d'environ -1,2. La baisse de 1999 a concerné la distribution automobile et le commerce de gros, tandis que celle qui s'est produite en 2002 a affecté l'ensemble des trois sous-branches. Cela signifierait qu'il y aurait eu une légère diminution du degré de concurrence. D'autre part, on peut aussi noter que, après le creux atteint en 2002, l'élasticité a à nouveau augmenté. Cela signifierait donc que la concurrence, après la tendance baissière, s'est à nouveau intensifiée en 2003. Dans ce cas, il y a eu, tout comme pour les indicateurs discutés plus haut, une inflexion à la fin de la série. Dans les deux cas de figure, l'élasticité est cependant inférieure à la valeur qu'elle prend dans les autres branches en Belgique, comme le montre le volet droit du graphique.

L'élasticité des bénéfices a également été estimée dans plusieurs autres pays européens. Dans le secteur de la distribution, la concurrence semble être plus forte en France, en Espagne et en Italie. En Suède et en Finlande, l'élasticité est pratiquement aussi élevée qu'en Belgique.¹⁰

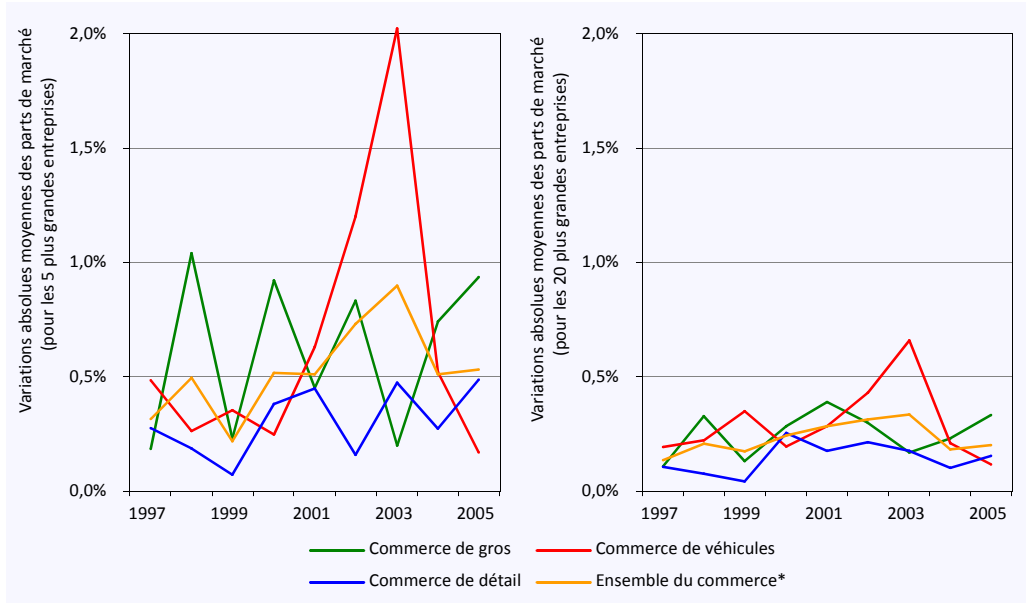
3.5. Stabilité du marché

L'indicateur de stabilité du marché est basé sur des changements de parts de marché. Il a trait à l'une des conséquences de la concurrence, à savoir les gains de parts de marché enregistrés par certains producteurs au détriment d'autres. En un sens, cet aspect est déjà inhérent aux trois indicateurs précédents. Sakakibara & Porter (2001) ont préconisé l'usage de cet indicateur en ar-

10. Source: UGent. Braila et al. (2010) présentent une comparaison avec la moyenne de ces pays.

quant du fait que des indicateurs structurels, comme le HHI, ne mesuraient le comportement du marché que de manière indirecte. Ces auteurs associent la stabilité de la distribution des parts de marché à une situation de collusion oligopolistique, et, à l'inverse, leur instabilité à une situation de concurrence. Cet indicateur est calculé comme la moyenne des variations – en termes absolus – des parts de marché des n plus grandes entreprises au cours d'une période t . Le graphique VI-9 montre l'évolution de cet indicateur pour chacune des trois sous-branches, et ce, pour $n=5$ et $n=20$.

Graphique VI-9: Stabilité du marché dans le secteur du commerce en Belgique
données pour la période 1997-2005



Sources: Centrale des bilans, BFP.

* Moyenne non pondérée.

Bien que les niveaux des indicateurs soient assez différents dans les deux volets du graphique, les évolutions y sont, pour l'essentiel, identiques. Les différences de niveau s'expliquent aisément par le fait que les entreprises $i=6, \dots, 20$ sont plus petites que les entreprises $i=1, \dots, 5$. Bien que ce ne soit pas nécessairement le cas par définition, il peut être supposé que l'évolution absolue de leurs parts de marché est également de moindre ampleur. En termes d'évolution, il semble y avoir eu une légère augmentation de l'instabilité, ce qui peut aussi être le signe d'une légère intensification de la concurrence. Pour $n=5$, la variation moyenne des parts de marché est passée de 0,32 à 0,53 point de pourcentage, et pour $n=20$, de 0,14 à 0,20 point de pourcentage. Cela étant, les évolutions dans les trois sous-branches présentent un profil singulier. Le pic de 2003 dans l'automobile s'explique de la même manière que celui observé pour l'indice HHI. Dans le commerce de gros, en dépit de fortes fluctuations, la stabilité du marché semble néanmoins constante en termes de moyenne. En ce qui concerne le commerce de détail, on note cependant une légère augmentation de l'instabilité.

3.6. Concurrence dans la distribution belge: une synthèse

Dans l'ensemble, les cinq indicateurs ne permettent pas de dégager une image claire de l'évolution de la concurrence dans le commerce de gros et de détail en Belgique, d'autant que l'interprétation de certains d'entre eux n'est pas univoque. Ils mesurent chacun un aspect de la concurrence, comme la taille et la stabilité des parts de marché, l'interaction entre les producteurs et la réalisation d'un bénéfice de monopole. Les variations de ces indicateurs ont été très modérées jusqu'au début de cette décennie. A partir de \pm 2003, certains se sont caractérisés par des évolutions sensibles. Bien qu'elles ne puissent être interprétées de manière univoque, elles vont plutôt dans le sens d'une intensification de la concurrence au cours de la période récente. Les dernières informations sont encore trop insuffisantes pour que l'on puisse affirmer s'il est réellement question d'une rupture de tendance. Le tableau VI-2 résume les résultats.

Tableau VI-2: Evolution des indicateurs de concurrence appliqués au secteur du commerce en Belgique

Indicateur	Interprétation	Concurrence jusqu'en \pm 2003	Concurrence depuis \pm 2003
Concentration du marché:	Une concentration élevée implique une faible concurrence	diminution	diminution
Elasticité des bénéfices:	En moyenne, légère baisse sur la période 1997-2005	diminution	diminution
Marge prix-coûts:	Efficacité allocative	augmentation	diminution
Marge prix-coûts:	Efficacité productive et dynamique	diminution	augmentation
Créations et cessations:	Un niveau élevé est un signe de concurrence	diminution	augmentation
Élasticité des bénéfices:	Niveau le plus bas en 2002	diminution	augmentation
Stabilité du marché:	Une instabilité des parts de marché est un signe de concurrence	augmentation	augmentation
Concentration du marché:	La concentration élevée est la conséquence d'une consolidation efficace	augmentation	augmentation

Source: BFP.

Dans tous les cas, le marché est en mouvement. Sur l'ensemble de la période, les créations et les cessations ont représenté, en moyenne, 15% du nombre d'entreprises. Elle tendaient certes à légèrement diminuer, mais ont à nouveau fortement augmenté en 2004. La stabilité des parts de marché a légèrement fléchi, ce qui signifie que les parts de marché des entreprises ont en moyenne évolué plus sensiblement année après année. Ces deux évolutions se sont traduites par concentration du marché plus élevée. D'une part, cela engendre un risque que la concurrence diminue à plus long terme. D'autre part, une augmentation ou une diminution de la concentration témoigne déjà d'une concurrence entre les producteurs. De plus, la concentration dans le commerce de détail a subitement diminué en 2005, ce qui peut être interprété de manière explicite comme un signe de concurrence accrue. La (légère) baisse de l'élasticité des bénéfices semble toutefois contredire les observations décrites ci-avant. Compte tenu des fluctuations de cet indicateur, on ne peut dire si le niveau plancher atteint en 2002 marque un tournant vers une concurrence plus intense, comme on pourrait le supposer. L'évolution récente de la rentabilité peut être interprétée, sur le plan de l'efficacité allocative, comme une baisse de la concurrence. Entre 1994 et 2002, l'indicateur est resté constant, aux alentours de 1,20 pour ensuite augmenter sensiblement à \pm 1,30.

Les résultats sont donc paradoxaux. D'une part, les mouvements au niveau de la structure de marché sont suffisamment important pour en déduire une concurrence plus intense. D'autre part, on a récemment enregistré une augmentation de la rentabilité, ce qui pourrait témoigner d'une baisse

de la concurrence. Cela est en outre corroboré par la baisse moyenne de l'élasticité des bénéfices et par l'augmentation récente du niveau des prix. Dans la section suivante, nous tentons d'établir un lien entre ces évolutions et la réglementation en vigueur en Belgique. Bien que la prudence reste de mise, il en ressort que les indicateurs vont plutôt dans le sens d'une concurrence accrue.

4. Les conséquences de la directive Services sur les performances du commerce de gros et de détail à l'échelle nationale

Pour estimer les conséquences de la mise en œuvre de la directive Services sur la distribution en Belgique, une simulation devrait être réalisée, tout comme dans la partie précédente. On pourrait notamment estimer ce qu'une variation de l'indicateur de l'OCDE ou de celui représenté au graphique VI-4 impliquerait pour l'évolution de la concurrence et de la productivité. Les données disponibles, qui ont été utilisées dans cette partie, ont cependant été jugées trop limitées à cette fin. Les estimations auraient dès lors livré un résultat d'une fiabilité insuffisante, qui aurait donné une image trompeuse. Nous tentons toutefois de déterminer dans cette section, sur la base des données dont nous disposons, dans quel sens la concurrence et la productivité pourraient évoluer après la mise en œuvre de la directive Services.

Comme cela a déjà été noté, la loi Ikea est en contradiction avec la directive Services, principalement en ce qui concerne le test économique basé sur quatre critères (l'emploi, les commerces existants, les consommateurs, l'aménagement du territoire). Par ailleurs, comme expliqué dans la partie IV, la simplification administrative, sous la forme d'une inscription simplifiée et accélérée des entreprises peut être considérée comme une mesure allant dans le même sens que la directive Services. La législation organisant les pratiques commerciales, les heures d'ouverture et la concurrence économique ne sont, pour leur part, guère concernées par la directive Services. Dans l'indice représenté au graphique VI-4, la loi Ikea a un score de 0,5 point sur une échelle de 4. Le score était équivalent pour la loi de 1975 sur les implantations commerciales. Quant à la loi de 1994, qui était plus stricte, elle atteignait le score maximal de 1. La mise en œuvre de la directive Services devrait donc donner lieu à une nouvelle baisse de la valeur de l'indice. Si l'on interprète cet indice comme une approximation de l'ensemble de la réglementation pertinente, la baisse observée depuis environ 2002 pourrait aussi être partiellement attribuée, en quelque sorte, une anticipation à la directive Services. Au niveau de l'indice de réglementation de l'OCDE propre au commerce de détail, la mise en œuvre de la directive Services mène également à une baisse sensible du score (voir graphique V-12).

La loi Ikea de 2004 constituait déjà, en regard de la loi de 1994, une déréglementation. La surface minimale à partir de laquelle une nouvelle implantation est soumise à une procédure d'autorisation y est certes plus petite¹¹, mais la procédure en elle-même fut considérablement simplifiée, ce qui devrait rendre l'accès au marché et l'établissement de nouvelles implantations plus aisé, et donc entraver la concurrence dans une mesure moindre. De même, la réforme progressive de la législation en matière de concurrence devrait produire des effets stimulants. L'obligation de notification a été allégée, et le Conseil de la concurrence dispose maintenant de plus de moyens pour mieux traiter les affaires les plus importantes.¹² Les principaux progrès en matière de simplification administrative proviennent de la création de la Banque-carrefour des entreprises et des Guichets entreprises, de l'introduction d'un numéro d'entreprise unique et de la mise en place de l'édépôt pour les actes notariaux. Ces mesures ont permis de raccourcir la procédure de création d'une entreprise de 56 jours à un minimum de 3 jours. Dans le graphique VI-4, les réformes de la législation portant sur les implantations commerciales et sur la protection de la concurrence ont donné lieu à une baisse de la valeur de l'indice de 3,5 à 2,5 sur la période 1998–2006. Comme

11. Le critère d'une surface commerciale minimale de 400 m², qui prévalait pour les régions rurales, a été étendu aux régions urbaines. Auparavant, la surface minimale était plus élevée, soit 1.000 m².

12. Une explication succincte figure dans le Programme national de réforme 2005–2008 (www.be2010.eu)

indiqué plus haut, elle peut être considérée comme approximation de l'ensemble de la réglementation pertinente. C'est précisément durant cette période, en particulier au cours des années 2002-2004, qu'un retournement dans l'évolution de la plupart des indicateurs de concurrence se sont produits, de même qu'une rupture de la tendance observée au niveau de la croissance de la productivité. La déréglementation pourrait avoir été l'un des facteurs qui en sont à l'origine.

Parmi les indicateurs passés en revue dans la section précédente (voir tableau VI-2), la hausse marquée des mouvements de créations et de cessations d'entreprises et celle, plus graduelle, de l'instabilité des parts de marché constituaient déjà des signes d'une intensification de la concurrence au sein du secteur. Compte tenu de la nature de la réglementation en Belgique, une intensification de la concurrence semble également être l'interprétation la plus plausible des évolutions observées pour les autres indicateurs.

Une déréglementation donnant lieu à une augmentation du degré de concurrence devrait, selon l'interprétation usuelle, également entraîner une baisse de la concentration. Dans le cas présent, c'est plutôt à une hausse de la concentration qu'elle semble mener. Ceci illustre le fait que, en Belgique, la réglementation relative au commerce de détail fait en sorte de protéger les commerçants indépendants, et entrave la concurrence des grandes chaînes de distribution. La déréglementation lève, totalement ou partiellement, ces entraves ce qui peut donner lieu à une intensification de la concurrence et, dans un même temps, à une concentration du marché plus importante. Ce constat est toutefois basé sur des séries temporelles assez courtes (1996-2005), qui s'arrêtent par ailleurs moment où la loi Ikea venait d'être introduite. Indépendamment de la question de savoir si les entrepreneurs ont pu anticiper son entrée en vigueur et la prendre en compte dans leur décisions, il est peu vraisemblable que les effets de cette loi se soient déjà reflétés dans les données. Un raisonnement analogue peut être appliqué aux marges prix-coûts, même si ces dernières peuvent également être affectées par d'autres facteurs. Une déréglementation encourageant la concurrence devrait, selon l'interprétation habituelle, mener à une réduction des marges prix-coûts. Dans ce cas-ci, elle semble plutôt aller de pair avec des marges plus élevées. Comme on l'a déjà relevé, cette évolution peut être associée avec l'embellie conjoncturelle. Certes, cette hausse des marges a été plus prononcée que pour l'ensemble de l'économie, mais cela a également été le cas pour la moyenne des marge prix-coûts de tous les services marchands (voir graphique VI-5). On ne peut cependant pas exclure l'existence d'un lien avec la déréglementation. De fait, en raison des rendements d'échelle croissants, les grandes chaînes de distribution peuvent être plus efficaces que les commerçants indépendants. L'augmentation des marges prix-coûts depuis 2001 peut être aussi liée à des gains d'efficacité, qui ne se sont pas reflétés, ou seulement de manière partielle dans le niveau des prix. L'effet de l'efficacité productive et dynamique semble donc être ici plus marqué que celui de l'efficacité allocative. Dans l'interprétation habituelle de la marge prix-coûts, l'accent est mis sur l'efficacité allocative et on s'attendrait donc plutôt à l'effet opposé. Le raisonnement ci-dessus soutient également l'hypothèse que l'élasticité des bénéfices est passée par un creux en 2002 et que, depuis, la rivalité entre les entreprises du secteur s'est accrue. En tenant compte du caractère limité des données, des incertitudes quant à la manière d'interpréter les indicateurs et de la nature de la réglementation belge, on peut conclure, avec la prudence de rigueur, que la déréglementation est allée de pair avec une intensification de la concurrence, plutôt qu'avec une réduction.

Les choses peuvent être présentées de la même manière en ce qui concerne la productivité. Jusqu'aux environs du changement de siècle, la croissance de la productivité du travail était assez fai-

ble, et ce, dans un contexte où le cadre réglementaire était assez strict. Peu après l'année 2000, après que la déréglementation fut amorcée, la croissance de la productivité du travail dans la distribution s'est accélérée. Cette évolution conforte l'hypothèse selon laquelle une réglementation relativement lourde ne serait guère favorable à la productivité. Cela est également illustré par les évolutions observées au début de la période couverte par les données. Durant la première moitié des années 1970, la réglementation était encore relativement souple, et la croissance de la productivité encore assez forte. Après le renforcement de la réglementation au milieu des années 1970, la croissance de la productivité du travail s'est fortement réduite (voir le graphique VI-2). La productivité totale des facteurs (PTF) a connu une évolution comparable. Jusqu'en 2000 environ, la PTF s'était inscrite en net recul (voir graphique VI-3). Ce recul a pris fin peu après 2000, lorsque la déréglementation a débuté, et la PTF est restée depuis lors constante.

Les mesures visant à assouplir les réglementations qui ont été prises au cours des dix dernières années s'inscrivent déjà en partie dans l'esprit de la directive Services. Même si la prudence reste de mise à cet égard, l'examen des indicateurs présentés ici nous amène à conclure qu'elles sont allées de pair avec une évolution favorable de la productivité et peut-être aussi du degré de concurrence. S'agissant de cette dernière, les indicateurs ne vont pas tous clairement dans le même sens, mais semblent dans l'ensemble plutôt soutenir l'hypothèse d'une intensification de la concurrence, plutôt que celle d'une réduction. La mise en œuvre de la directive Services, et donc la suppression du test économique prévu par la loi Ikea, marqueront une nouvelle étape du processus de déréglementation. On peut donc supposer que les effets positifs de ce dernier se prolongeront. De nouveau, la prudence reste de mise, mais l'on peut supposer que la directive Services pourrait accélérer la croissance de la productivité du travail, et peut-être aussi permettre une croissance positive de la PTF. Cette évolution serait par ailleurs cohérente avec le fait que la mise en œuvre de la directive Services puissent faire évoluer la structure du marché, lequel serait alors caractérisé par une présence plus importante de grands producteurs plus efficaces. Il peut dès lors être supposé que la transposition de la directive se concrétisera par une la concentration du marché plus importante, des marges prix-coûts plus élevées et des parts de marché moins stables. Compte tenu des limites inhérentes aux données, on ne peut toutefois pas se prononcer sur l'ampleur des effets favorables sur le secteur.

5. Conclusion

La distribution est un secteur important pour l'économie. Elle représente quelque 13% du PIB et de l'emploi et beaucoup de biens consommés dans l'économie y sont commercialisés. En comparaison avec d'autres pays, cette branche demeure réglementée d'une manière relativement stricte en Belgique, bien que la réglementation se soit assouplie au cours des dix dernières années. La mise en œuvre de la directive Services devrait encore accentuer la déréglementation. Elle se traduira en tous cas par une suppression du test économique prévu par la loi Ikea, qui est en contradiction avec la directive. Elle se traduit aussi déjà dans un certain nombre de mesures liées à la simplification administrative qui ont été prises au cours de ces dernières années, et qui vont dans le même sens que la directive Services.

Il est ressorti de l'analyse économétrique réalisée dans le présent rapport que la mise en œuvre de la directive Services aura sans doute peu de conséquences sur les échanges extérieurs et les investissements de ce secteur. Étant donné sa taille et son poids dans l'économie, la directive pourrait néanmoins exercer une influence sur ses performances au niveau du marché belge. Cette influence

reste toutefois difficile à évaluer, compte tenu des nombreuses limites qui caractérisent les données disponibles. Il a seulement pu être déduit, sur la base d'une série d'indicateurs pertinents, que des effets sur le fonctionnement du marché local pourraient se manifester, sans que l'on puisse pour autant en apprécier l'ampleur. Ces indicateurs portent sur la réglementation du marché, la concurrence et la productivité.

Au cours des quatre dernières décennies, on a observé un lien relativement étroit entre le niveau de réglementation et la croissance de la productivité. Au cours de la période où la réglementation était la plus stricte, c'est-à-dire entre 1975 et 2000, la productivité du travail n'a que très peu progressé alors qu'elle augmentait de façon beaucoup plus prononcée dans d'autres branches d'activité en Belgique, de même que dans le secteur du commerce de gros et de détail à l'étranger. Au cours des périodes qui ont précédé et suivi, et pendant lesquelles la réglementation était plus souple, la croissance de la productivité a été plus rapide. En particulier, la productivité totale des facteurs (PTF) s'est inscrite en baisse jusqu'en 2000, pour se redresser ensuite.

L'allègement de la réglementation intervenue depuis le début de la décennie s'est concrétisé par le remplacement de la loi sur les implantations commerciales par la loi dite Ikea, moins stricte, par une série de simplifications administratives et par la révision de la législation sur la concurrence en vue de la rendre plus efficace. Bien que les données disponibles ne permettent pas de déjà se prononcer sur un effet éventuel de la loi Ikea, il semble que la déréglementation a eu des effets sur la croissance de la productivité. Pour ce qui est du lien avec la concurrence dans le secteur du commerce, l'interprétation de l'évolution des indicateurs est moins évidente. On a toutefois pu observer une inflexion dans la plupart d'entre eux au début de la décennie actuelle, qui allait plutôt dans le sens d'un renforcement de la concurrence.

On peut donc prudemment conclure de cette étude de cas que la déréglementation intervenue au cours des dix dernières années a été favorable à la productivité et aussi vraisemblablement à la concurrence dans le secteur. Étant donné que la directive Services devrait donner lieu à un nouvel assouplissement de la réglementation, on peut s'attendre à ce que ces effets se prolongent. Les données disponibles ne nous permettent toutefois pas de déterminer si ces effets seront forts ou faibles, comme cela a été fait pour l'impact macroéconomique et les effets sur le commerce extérieur et les investissements directs.

Conclusion

La directive Service a été présentée par la Commission européenne comme une étape importante de la mise en place du marché intérieur. Après sa transposition, les prestataires de services pourront plus facilement exercer leurs activités dans d'autres États membres ou s'y établir. La directive prévoit à cette fin une simplification approfondie des procédures administratives et interdit toute discrimination entre les prestataires nationaux et étrangers. En dépit de l'avancée considérable qu'elle représente pour le marché intérieur, cette directive ne devrait pas avoir de conséquences importantes sur le plan économique.

Le commerce extérieur dans les branches de services est relativement faible. Bien que ces secteurs produisent 83% de la valeur ajoutée en Belgique, on estime que les services ne représentent que 20% des exportations et 18% des importations. Ce contraste n'est pas uniquement le fait des réglementations, mais il résulte aussi d'autres obstacles, ainsi que des caractéristiques intrinsèques des services. De fait, il faut noter à cet égard que la production et la consommation de services présentent un caractère local important, nécessitant une proximité géographique entre les prestataires et les destinataires. La directive Services ne porte dès lors que sur une part limitée du commerce extérieur, de laquelle il convient en outre d'exclure certaines catégories de services qui, comme les transports, ne sont pas comprises dans son champ d'application. La part des services est toutefois beaucoup plus importante dans les investissements étrangers que dans le commerce extérieur. Des prestataires de services étrangers disposent d'investissements considérables en Belgique et les prestataires belges ont, eux aussi, beaucoup investi à l'étranger. Le commerce de gros et de détail et les activités de services aux entreprises, en particulier, y ont grandement contribué. L'importance des investissements directs étrangers montre également que beaucoup a déjà été entrepris pour faciliter les activités extérieures des prestataires de services, et ce, avant même le lancement de la directive Services.

Sur la base d'analyses économiques pour la Belgique, cette étude a confirmé que l'impact que l'on peut attendre de la mise en oeuvre de la directive Services devrait être faible, mais positif. Au niveau macroéconomique, les effets en Belgique ont été appréciés à l'aune de deux études européennes faisant autorité. Ces deux études partent de l'idée que, pour s'impliquer sur des marchés étrangers, les prestataires de services doivent surmonter un certain nombre d'obstacles, que la directive Services devrait contribuer à réduire. En ce qui concerne la Belgique, elle devrait ainsi permettre au commerce intracommunautaire de services de s'accroître d'environ 37% et d'augmenter le stock de capital étranger d'approximativement 24% dans les activités de services qui tombent sous le champ d'application de la directive. Comme noté plus haut, cela ne concerne toutefois qu'une part relativement faible du commerce extérieur et des investissements étrangers. L'impact de la directive sur le PIB devrait quant à lui se situer entre 0,5 et 1,0%. Elle devrait ainsi aboutir à la création de 6.000 à 9.000 nouveaux postes de travail.

Cet impact faible mais positif devrait également être ressenti dans les secteurs qui tombent sous le champ d'application de la directive. Au moyen d'une base de données sur les entreprises belges considérées de manière individuelle, on a procédé à une estimation du rôle joué par différents facteurs dans les décisions des entrepreneurs d'exporter des services, d'en importer ou d'établir une filiale à l'étranger. Il en est ressorti que les réglementations n'exercent une influence significative que sur la décision d'exporter, et pratiquement aucune sur les deux autres types de décision. D'autres facteurs pouvant jouer un rôle sur ces décisions sont la taille et l'efficacité de chaque en-

treprise, ainsi que les obstacles non réglementaires, qui ne seront pas affectés par la directive. La mise en oeuvre de la directive Services pourrait avoir des effets sur les exportations, qui différeraient cependant en fonction de la taille des entreprises et de la branche d'activité dans laquelle elles opèrent. Les exportations pourraient augmenter de quelques dizaines de points de pourcentage dans plusieurs branches, voire même plus que doubler dans certains cas, mais cet effet varie en fonction de la taille de l'entreprise. Dans tous les cas, l'impact sur le chiffre d'affaires ne s'élève pas à plus de quelques points de pourcentage, ce qui reflète, une fois encore, l'importance relativement marginale des exportations pour les entreprises de services. En cela, les résultats microéconomiques concordent avec l'analyse basée sur les études macroéconomiques.

Cette étude s'est également intéressée au cas spécifique du commerce de gros et de détail. Bien que ce secteur soit peu impliqué dans le commerce international de services (mais bien à celui de marchandises), la simplification administrative à laquelle la directive donnera lieu pourrait avoir des effets considérables sur ses performances, en particulier dans le commerce de détail. On ne dispose cependant pas de suffisamment de données adéquates que pour pouvoir en estimer l'ampleur de façon quantitative. Néanmoins, le fait est que la déréglementation que l'on a connue au cours des dix dernières années est allée de pair avec un renforcement de la croissance de la productivité. Il existe également des indications de ce que la concurrence dans le secteur a augmenté, sans toutefois avoir encore atteint les niveaux observés dans certains autres pays européens. Cette tendance pourrait se poursuivre à la suite de la transposition de la directive Services.

Les estimations réalisées dans la présente étude sont relativement rudimentaires. Elles reposent sur des données et des modèles qui ont chacun leurs propres limites. Il ne faut pas non plus considérer les résultats quantitatifs comme des estimations absolument exactes. À cet égard, il convient aussi d'insister sur le fait que les effets de la réduction des entraves aux échanges dépendront aussi de la manière dont la directive est effectivement mise en oeuvre dans les différents pays européens. Ces résultats confirment néanmoins la supposition que, en dépit du fait que la directive Services donnera lieu à une augmentation des activités transfrontalières dans certaines branches d'activité, son effet total sera vraisemblablement faible et concentré dans seulement quelques entreprises, mais néanmoins positif. L'impact que la directive – en particulier son volet relatif à la simplification administrative – pourrait générer en termes d'efficacité au niveau intérieur ne doit cependant pas être sous-estimé, bien qu'il n'ait pas été possible, dans le cadre de cette étude, de procéder à une estimation de son ampleur. En outre, la directive s'inscrit bien dans la philosophie européenne à l'origine de la mise en place d'un marché intérieur aussi abouti que possible, au sein duquel plus aucune distinction n'est faite entre producteurs nationaux et étrangers.

Bibliographie

- Aghion P., N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith et P. Howitt (2002), *Competition and Innovation: An Inverted U Relationship*, NBER, Working Paper 9269.
- Balassa B. (1965), "Trade liberalization and revealed comparative advantage", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 33, 93-123.
- Baugnet V., D. Cornille, E. Dhyne et B. Robert (2009), "Régulation et concurrence dans le secteur de la distribution en Belgique", *Revue économique de la BNB*, septembre, 35-61.
- Bernard A.B. et J.B. Jensen (2004), "Why some firms export", *The Review of Economics and Statistics*, 86(2), 561-569.
- Bernard A.B., J.B. Jensen, S.J. Redding et P.K. Schott (2007), "Firms in International Trade", *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 105-130.
- Boone J. (2000), *Competition*, CEPR, Discussion Paper 2636.
- Boone J., J.C. Van Ours et H. Van Der Wiel (2007), *How (Not) To Measure Competition*, CEPR, Working Paper 6275.
- Braïla C., G. Rayp et S. Sanyal (à paraître en 2010), *Competition and Regulation: Belgium, 1997 to 2004*, Bureau fédéral du Plan, Working Paper.
- Bruijn R. De, H. Kox et A. Lejour (2006), *The Trade-induced Effects of the Services Directive and the Country of Origin Principle*, CPB, Document 108.
- CCE (2007), *Manuel relatif à la mise en œuvre de la directive Services*.
- CEC (2004a), *Extended Impact Assessment of Proposal for a Directive on Services in the Internal Market*, Commission Staff Working Paper, SEC(2004) 21/COM(2004)2 final.
- CEC (2004b), "The Link between Product Market Reforms and Productivity: Direct and Indirect Impacts", *The EU Economy 2004 Review*.
- Centraal Planbureau (2007), *Verwachte economische effecten van de Europese Dienstenrichtlijn*, CPB Notitie van 14 november 2007.
- Christopoulou R. et Ph. Vermeulen (2008), *Markups in the Euro Area and the US over the period 1981-2004. A comparison of 50 sectors*, ECB, Working Paper Series 856.
- Cincera M. et O. Galgau (2005), *Impact of Market Entry and Exit on EU Productivity and Growth Performance*, European Economy, Economic Papers 222.
- Copenhagen Economics (2005), *Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services*, Final Report.
- Coupain N. (2005), *La Distribution en Belgique: Trente ans de mutations*, Bruxelles, Belgique, Racine.
- Creusen H., B. Minne et H. Van Der Wiel (2006a), *Competition in the Netherlands; An Analysis of the Period 1993-2001*, CPB, Document 136.
- Creusen H., B. Vroomen, H. Van Der Wiel et F. Kuypers (2006b), *Dutch Retail Trade on the Rise? Relation between Competition, Innovation and Productivity*, CPB, Document 137.

- Damijan J.P., S. Polanec et J. Prašnikar (2007), "Outward FDI and Productivity: Micro-evidence from Slovenia", *The World Economy*, 30(1), 135-155.
- ECB (2006), *Competition, Productivity and Prices in the Euro Area Services Sector*, Occasional Paper Series 44.
- Griffith R. et R. Harrison (2004), *The Link Between Product Market Reform and Macroeconomic Performance*, European Economy, Economic Papers 209.
- Griffith R., R. Harrison et G. Macartney (2007), "Product Market Reforms, Labour Market Institutions and Unemployment", *Economic Journal*, 117, C142-C166.
- Heckman J.J. (1981), "The incidental parameters problem and the problem of initial conditions in estimating a discrete time-discrete data stochastic process" in Manski C.F. et D. McFadden (éds), *Structural Analysis of Discrete Data with Econometric Applications*, Cambridge, USA, MIT Press, 179-195.
- Helpman E. (2006), "Trade, FDI, and the Organization of Firms", *Journal of Economic Literature*, XLIV, 589-630.
- Kegels Ch. (2008), *Les charges administratives en Belgique pour l'année 2006*, Bureau fédéral du Plan, Planning Paper 103.
- Kox H., A. Lejour et R. Montizaan (2004), *The free movement of services within the EU*, CPB, Document 69.
- Lawless M. (2005), *Firm Export Participation: Entry, Spillovers and Tradability*, Central Bank & Financial Services Authority of Ireland, Research Technical Paper 6/RT/05.
- Lejour A.M., H. Rojas-Romagosa et G. Verweij (2007), *Opening Services Markets within Europe; Modelling Foreign Establishments in a CGE Framework*, CPB, Discussion Paper 80.
- Mayer Th. et S. Zignago (2006), *Notes on CEPII's distances measures*, mimeo.
- McGarvie M. (2006), "Do Firms Learn From International Trade?", *The Review of Economics and Statistics*, 88(1), 46-60.
- Nicoletti G. et S. Scarpetta (2003), *Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence*, OECD, Economics Department, Working Paper 347.
- OECD (2002), *Product Market Competition and Economic Performance: A Framework for EDRC Review*, mimeo.
- OECD (2003), *Statistics on International Trade in Services: Partner Country Data and Summary Analysis*.
- OECD (2005), *The Benefits of Liberalising Product Markets and Reducing Barriers to International Trade and Investment in the OECD*, Economics Department, Working Paper 463.
- Pacolet J. et K. Baeyens (2007), *Deloyale concurrentie in de bouwsector. Een terreinverkenning van mechanismen van sociale fraude, hun omvang en hun gevolgen voor de sector*, HIVA - Katholieke Universiteit Leuven.
- Robert M. et J. Tybout (1997), "An Empirical Model of Sunk Costs and the Decision to Export", *American Economic Review*, 87(4), 545-564.
- Sakakibara M. et M.E. Porter (2001), "Competing at Home to Win Abroad: Evidence from Japanese Industry", *Review of Economics and Statistics*, 83, 310-322.

- SPF Économie (2008), *Évaluation et modernisation du droit économique*.
- Trades Union Congress (2005), *Besides the Point? The Economics of the Services Directive*. London, UK.
- Tucci A. (2005), *Trade, Foreign Networks and Performance: a Firm-Level Analysis for India*, mimeo.
- Van Ark B. (2005), *Does the European Union Need to Revive Productivity Growth?*, GGDC, Research Memorandum GD-75.
- Van der Linden J. (1998), *Interdependence and Specialisation in the European Union: Intercountry Input-Output Analysis and Economic Integration*, Capelle aan den IJssel, Pays-Bas, Labyrint.
- Van der Linden J. (2006), *Hervorming van netwerkindustrieën in België: de macro-economische effecten*, Bureau fédéral du Plan, Working Paper 8-06.
- Van der Linden, J. (à paraître en 2010), *Concurrentie in de Belgische distributie*, Bureau fédéral du Plan, Working Paper.
- Wölfl A., I. Wanner, T. Kozluk et G. Nicoletti (2009), *Ten Years of Product Market Reform in OECD Countries: Insights from a revised PMR indicator*, OECD, Economics Department, Working Papers 695.
- Wooldridge J.M. (2005), "Simple Solutions to the Initial Conditions Problem in Dynamic, Nonlinear Panel Data Models with Unobserved Heterogeneity", *Journal of Applied Econometrics*, 20, 39-54.

Annexe 1 - Différences entre les économies belges et luxembourgeoises

Le tableau A-1 reprend les principaux agrégats macroéconomiques de la Belgique et du Luxembourg, tels qu'ils sont rapportés dans la base de données GTAP (Global Trade Analysis Project). Cette dernière a été utilisée par le CPB pour fixer les valeurs de référence propres à l'UEBL dans le cadre des simulations réalisées avec son modèle d'équilibre général. Il convient de noter qu'il existe des divergences entre ces données et celles issues des comptes nationaux publiés par les organismes officiels. En particulier, dans la base de données GTAP, les balances commerciales des deux pays affichent un mali tandis que, selon les données publiées par Eurostat, elles se soldent par un excédent. Ces différences trouvent leur origine dans les adaptations effectuées lors de la construction de la base de données. Celles-ci ont été nécessaires pour assurer une cohérence entre les agrégats des différents pays pris en considération.

Dans le modèle d'équilibre général du CPB, les effets économiques d'une réduction des entraves au commerce de services diffèrent selon les pays en fonction, entre autres, de leur spécialisation dans les services marchands autres que ceux liés au transport. À cet égard, les statistiques mentionnées dans le tableau A-1 suggèrent que les effets pour la Belgique – qui n'ont pas été calculés par le CPB – devraient être assez proches de ceux estimés pour l'ensemble de l'UEBL. De fait, la Belgique contribuant à hauteur de plus de 90% au PIB de l'UEBL, la structure des activités y est – logiquement – très semblable. La seule différence notable entre les deux pays concerne l'importance des services financiers, qui est largement supérieure au Luxembourg.

Tableau A-1: Agrégats macroéconomiques de la Belgique, du Luxembourg et de l'UEBL
données en valeur

Données pour 2001 (CPB)	Millions d'euros			Part de la Belgique dans le total
	Belgique	Luxembourg	Belgique et Luxembourg	
Dépenses de consommation finale privée	144.138	12.575	156.713	92.0
Formation intérieure brute de capital	53.889	6.695	60.584	88.9
Dépense de consommation finale des administrations publiques	57.364	5.136	62.500	91.8
Exportations nettes de biens et services	-1.319	-2.914	-4.233	31.2
Exportations totales	212.138	12.770	224.908	94.3
Importations totales	213.457	15.684	229.141	93.2
Produit intérieur brut au prix du marché	254.072	21.493	275.565	92.2
Données pour 2001 (Eurostat)	Millions d'euros			Part de la Belgique dans le total
	Belgique	Luxembourg	Belgique et Luxembourg	
Dépenses de consommation finale privée	140.300	9.449	149.749	93.7
Formation intérieure brute de capital	53.047	5.379	58.427	90.8
Dépense de consommation finale des administrations publiques	56.378	3.634	60.011	93.9
Exportations nettes de biens et services	9.159	3.975	13.134	69.7
Exportations totales	219.555	33.096	252.651	86.9
Importations totales	210.396	29.121	239.516	87.8
Produit intérieur brut au prix du marché	258.883	22.572	281.456	92.0
<i>p.m. Part des services marchands dans la valeur ajoutée</i>	<i>49.7</i>	<i>63.8</i>	<i>50.9</i>	<i>89.9</i>
<i>dont: Services de transports</i>	<i>5.5</i>	<i>6.1</i>	<i>5.6</i>	<i>91.2</i>
<i>Services financiers</i>	<i>5.6</i>	<i>21.2</i>	<i>6.9</i>	<i>75.3</i>
<i>Autres</i>	<i>38.6</i>	<i>36.5</i>	<i>38.4</i>	<i>92.3</i>
Données pour 2007 (Eurostat)	Millions d'euros			Part de la Belgique dans le total
	Belgique	Luxembourg	Belgique et Luxembourg	
Dépenses de consommation finale privée	175.029	11.728	186.757	93.7
Formation intérieure brute de capital	75.595	7.373	82.967	91.1
Dépense de consommation finale des administrations publiques	74.310	5.573	79.882	93.0
Exportations nettes de biens et services	9.984	11.671	21.656	46.1
Exportations totales	297.419	65.381	362.800	82.0
Importations totales	287.434	53.710	341.144	84.3
Produit intérieur brut au prix du marché	334.917	36.278	371.195	90.2
<i>p.m. Part des services marchands dans la valeur ajoutée</i>	<i>52.0</i>	<i>67.8</i>	<i>53.5</i>	<i>87.5</i>
<i>dont: Services de transports</i>	<i>5.7</i>	<i>4.7</i>	<i>5.6</i>	<i>91.7</i>
<i>Services financiers</i>	<i>5.6</i>	<i>27.3</i>	<i>7.7</i>	<i>65.0</i>
<i>Autres</i>	<i>40.7</i>	<i>35.7</i>	<i>40.2</i>	<i>91.2</i>

Sources: CPB (agrégats extraits de la base de données GTAP), Eurostat, OCDE.

Annexe 2 - Données statistiques détaillées

Tableau A-2: Importations de services par branche d'activité

données pour 2005; pourcentages du total des importations dans chaque secteur

	Part des importations de services dans le total des importations	dont: services non couverts par la directive		dont: services couverts par la directive											
		Transports	Services financiers et d'assurance	Autres services non concernés par la directive	Services de bâtiment et travaux publics	Services d'informatique	Service d'information	Services juridiques, comptabilité, conseil en gestion,...	Publicité et études de marché	Recherche et développement	Architecture, ingénierie et autres services techniques	Services agricoles, miniers et traitement sur place	Autres services*	Autres services culturels et récréatifs	Location-exploitation
Industrie manufacturière	5,0	1,7	0,1	0,1	0,3	0,2	0,0	0,1	0,1	1,0	0,7	0,0	0,7	0,0	0,0
Services concernés par la directive	8,1	1,6	0,2	0,7	0,4	1,1	0,0	0,5	2,2	0,3	0,4	0,0	0,7	0,0	0,1
Construction	29,2	1,0	0,1	0,3	21,2	0,2	0,0	0,6	0,1	0,1	2,3	0,1	3,0	0,0	0,2
Commerce, entretien et réparation de véhicules; commerce de détail de carburant	3,2	2,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,5	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Commerce de gros et intermédiaires du commerce	2,2	0,7	0,1	0,0	0,1	0,7	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,3	0,0	0,0
Commerce de détail; réparation d'articles domestiques	5,0	0,3	0,1	4,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Hôtels et restaurants	16,6	0,1	1,2	0,0	2,9	4,3	0,3	1,7	0,3	1,1	0,3	0,0	2,9	1,3	0,1
Activités immobilières	66,3	49,3	2,0	0,0	5,2	0,6	0,0	3,0	0,0	0,5	2,1	0,2	3,1	0,1	0,0
Location sans opérateur	48,8	30,2	0,3	0,9	0,4	2,6	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4	0,5	0,8	0,2	12,2
Activités informatiques	63,2	0,1	0,1	4,9	0,0	48,2	1,4	2,4	0,5	0,3	1,4	0,0	3,8	0,0	0,0
Recherche et développement	44,5	0,0	0,5	0,0	0,0	1,0	0,3	1,4	0,1	31,1	2,4	0,3	7,5	0,0	0,0
Services aux entreprises	59,3	4,7	0,9	2,1	1,5	2,7	0,1	4,4	30,1	2,8	4,4	0,1	5,4	0,1	0,0
Activités juridiques (hors notaires et huissiers)	86,3	0,0	1,6	0,0	0,0	0,4	0,2	49,8	0,2	0,0	1,1	0,0	32,5	0,4	0,0
Activités comptables	67,6	6,3	2,6	0,0	3,6	2,1	0,1	29,2	0,0	0,0	3,4	0,1	19,9	0,2	0,0
Bureaux d'architecte	100,0	0,0	0,0	0,0	10,4	0,0	0,0	2,1	0,0	0,0	81,3	0,0	6,3	0,0	0,0
Bureau de géomètre, études techniques et activités d'ingénierie	46,5	1,1	0,2	0,4	11,5	1,3	0,2	0,4	0,9	5,3	20,0	0,5	4,5	0,0	0,1
Divers services aux entreprises	60,2	5,1	1,0	2,4	0,3	2,9	0,1	3,9	34,3	2,6	2,6	0,0	4,9	0,1	0,0
Autres activités récréatives, culturelles et sportives	69,1	0,4	2,1	49,6	0,1	0,5	0,1	0,3	1,2	0,3	0,8	0,0	2,7	10,8	0,1
Services personnels	6,0	0,0	0,0	3,2	0,4	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	1,8
Autres activités	40,9	25,1	7,3	3,6	0,2	2,1	0,0	0,4	0,1	0,3	0,1	0,0	0,7	0,0	0,9
Total des entreprises non financières	11,2	4,7	1,1	0,8	0,4	0,8	0,0	0,3	1,1	0,6	0,5	0,0	0,7	0,0	0,2

Source: BNB.

* Les autres services constituent une rubrique résiduelle de la balance des paiements, qui regroupe notamment le placement de personnel, les services de sécurité et d'enquête, la traduction et l'interprétation, les services photographiques, le nettoyage d'immeubles, etc. Y sont également inclus les paiements à l'étranger effectués par les entreprises de bâtiment et de travaux publics résidentes.

Tableau A-3: Principaux marchés à l'exportation
pourcentages du total

	Part des exportateurs présents sur le marché	Part du total des exportations		Part des exportateurs présents sur le marché	Part du total des exportations
	Industrie manufacturière*			Construction	
Pays-Bas	62,2	13,3	Pays-Bas	49,9	27,8
France	59,4	17,3	France	29,5	21,2
Allemagne	52,3	16,7	Luxembourg	18,8	16,5
Royaume-Uni	40,3	9,3	Allemagne	13,0	6,8
Espagne	30,5	4,2	Royaume-Uni	6,6	5,0
	Location sans opérateur			Activités informatiques	
Pays-Bas	46,4	9,3	Pays-Bas	42,0	35,5
France	31,8	8,3	France	30,0	10,6
Allemagne	25,5	3,4	Royaume-Uni	24,6	12,0
Royaume-Uni	24,5	9,0	Allemagne	21,0	11,5
Luxembourg	18,2	5,8	États-Unis d'Amérique	14,7	5,1
	Recherche et développement			Activités juridiques (hors notaires et huissiers)	
France	43,6	4,6	Pays-Bas	36,4	17,5
Royaume-Uni	34,6	15,7	France	32,2	13,6
États-Unis d'Amérique	29,5	34,2	Allemagne	32,2	16,8
Pays-Bas	26,9	8,4	Royaume-Uni	24,6	21,6
Allemagne	26,9	17,9	États-Unis d'Amérique	15,9	9,2
	Activités comptables			Bureaux d'architecte	
Pays-Bas	34,1	13,4	France	33,6	27,1
France	34,1	10,5	Pays-Bas	31,8	36,2
Royaume-Uni	25,8	16,8	Luxembourg	14,0	12,8
Allemagne	22,2	10,1	Allemagne	14,0	10,5
Luxembourg	15,9	26,4	Royaume-Uni	9,3	2,5
	Géomètre, études techniques et ingénierie			Divers services aux entreprises	
Pays-Bas	38,0	11,0	Pays-Bas	35,0	9,3
France	35,1	15,2	France	29,1	8,2
Allemagne	25,6	8,2	Royaume-Uni	20,9	8,5
Royaume-Uni	19,5	12,4	Allemagne	19,8	6,6
Italie	10,6	4,1	États-Unis d'Amérique	10,7	47,8

Source: BNB.

* Uniquement exportations de marchandises.

Tableau A-4: Principaux marchés à l'importation
pourcentages du total

	Part des importateurs qui importent de ce pays	Part du total des importations		Part des importateurs qui importent de ce pays	Part du total des importations
	Marchandises			Services de bâtiment et travaux publics	
Pays-Bas	53,5	25,5	Pays-Bas	41,3	21,8
Allemagne	48,8	17,6	France	27,6	28,9
France	48,3	13,7	Allemagne	20,2	9,8
Italie	33,4	3,9	Luxembourg	11,3	6,6
Royaume-Uni	28,3	5,8	Italie	8,9	2,1
	Services d'informatique			Recherche et développement	
Pays-Bas	33,0	15,2	Royaume-Uni	26,8	5,2
France	26,7	11,3	France	25,9	4,3
Royaume-Uni	26,2	20,9	Pays-Bas	23,1	2,9
Allemagne	17,6	6,3	Allemagne	22,0	11,5
États-Unis d'Amérique	14,7	22,8	États-Unis d'Amérique	15,4	64,2
	Services juridiques, comptabilité, conseil en gestion et relations avec le public			Architecture, ingénierie et autres services techniques	
France	31,8	15,1	Pays-Bas	30,3	21,4
Pays-Bas	28,0	13,5	France	27,6	11,6
Royaume-Uni	21,4	28,3	Royaume-Uni	19,7	8,7
Allemagne	18,1	7,2	Allemagne	19,7	10,8
États-Unis d'Amérique	13,3	7,3	États-Unis d'Amérique	11,3	5,1
	Publicité et étude de marché			Location-exploitation	
France	37,0	14,0	Pays-Bas	41,3	13,9
Pays-Bas	33,9	5,3	Allemagne	21,8	15,5
Royaume-Uni	25,3	23,7	France	20,0	5,3
Allemagne	22,2	23,0	Royaume-Uni	12,0	17,6
États-Unis d'Amérique	10,8	0,9	Luxembourg	10,7	2,7

Source: BNB.

Annexe 3 – Modélisation de l’ouverture internationale des entreprises de services, méthode d’estimation, et résultats détaillés pour la Belgique

La présente annexe vise à fournir une vue plus détaillée de la spécification des modèles économétriques utilisés pour quantifier les effets des entraves réglementaires sur les échanges extérieurs de services des entreprises résidentes, ainsi que sur leurs investissements directs à l’étranger.

Modélisation de la décision d’exporter

Le modèle théorique relatif la décision d’une entreprise de services de réaliser des prestations transfrontalières dans un autre pays de l’Union européenne est une extension de ceux utilisés par Robert et Tybout (1997) et par Bernard et Jensen (2004). Ces derniers avaient pour objectif d’identifier les facteurs qui déterminent la participation d’entreprises manufacturières au commerce international de marchandises.

Dans ces modèles, la décision d’une entreprise (dénotée “ i ” ci-après) d’entrer sur des marchés à l’exportation au cours d’une année donnée (symbolisée par la lettre “ t ”) repose sur l’appréciation qu’elle a du chiffre d’affaires qu’elle pourra y réaliser, tant dans l’année que dans le futur, ainsi que des coûts que la présence sur ces marchés implique. Ces coûts sont répartis en deux catégories. La première regroupe des coûts que l’entreprise doit encourir à chaque période, comme ceux découlant de la production des marchandises et ceux générés par leur acheminement vers le marché auquel elles sont destinées. La deuxième catégorie concerne toutes sortes de coûts d’entrée, qui ne sont supportés que lorsque l’entreprise exporte pour la première fois.

Le cadre théorique utilisé par Robert et Tybout (1997) et par Bernard et Jensen (2004) considère les marchés à l’exportation comme une seule et même entité. En vue d’évaluer l’influence des barrières à l’entrée sur la décision des entreprises de services d’accéder aux autres marchés européens, nous avons élaboré une version élargie de leur modèle, qui inclut une dimension géographique en considérant de manière individuelle de chaque État membre de l’UE. Cela permet ainsi d’expliquer la décision d’entrer sur un de ces marchés sur la base de facteurs qui leur sont propres, notamment leurs cadres réglementaires.

D’une manière plus formelle, la décision par l’entreprise i d’exporter vers le pays j au cours d’une année t peut être représentée par une variable binaire, dénotée ci-après $EXP_{ij,t}$, valant 1 si l’entreprise exporte vers le pays en question ou 0 dans le cas contraire. La valeur prise par cette variable est déterminée par l’équation suivante:

$$EXP_{ij,t} = \begin{cases} 1 \text{ si } \hat{\pi}_{ij,t} > c_{ij,t} + N_j(1 - EXP_{ij,t-1}) \\ 0 \text{ dans le cas contraire} \end{cases} \quad (1)$$

où le terme $\hat{\pi}_{ij,t}$ incorpore à la fois les revenus de l’année t et la valeur actualisée des revenus futurs. Pour leur part, $c_{ij,t}$ et N_j symbolisent respectivement les coûts variables et les *sunk costs* encourus lors de l’entrée sur le marché du pays j . Ces derniers ne sont pas pris en compte dans la décision d’y demeurer par les firmes qui y sont déjà actives.

En théorie, cette équation pourrait être estimée empiriquement en suivant deux approches différentes. La première serait de modéliser de façon précise les fonctions qui déterminent la valeur des revenus et des coûts des entreprises, ce qui, compte tenu des limites des données disponibles, reviendrait à émettre des hypothèses fortes quant à la forme de cette fonction et aux paramètres à y intégrer. Comme une telle méthode n'est par ailleurs pas nécessaire pour évaluer l'impact des coûts d'entrée sur la décision d'exporter d'une entreprise, les études empiriques traitant de ce sujet recourent systématiquement à la solution alternative, qui consiste à approcher la fonction de profit ($\hat{\pi}_{ij,t} - c_{ij,t}$) par un modèle en forme réduite.¹ Celui que nous utilisons ici consiste à faire dépendre la marge bénéficiaire des entreprises d'une série de variables relatives à leurs propres caractéristiques et à celles des marchés qu'elles desservent par le biais des exportations, et ce, au moyen d'une relation linéaire:

$$\hat{\pi}_{ij,t} - c_{ij,t} \approx \sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \sum_b \gamma_b C_{bj,t} + \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} \quad (2)$$

Dans cette équation, chaque variable Z_{gi} se rapporte à une caractéristique spécifique à l'entreprise i . Les caractéristiques prises en considération dans les estimations (cf. infra) sont la taille – mesurée par le nombre d'employés en équivalents temps plein – et deux variables permettant de rendre compte du niveau de performance, à savoir la productivité du travail et les charges salariales par employé. L'utilisation de cette dernière variable a pour but d'approcher le niveau de qualification et le savoir-faire des salariés. On y inclut également deux variables binaires. La première, qui prend la valeur 1 pour les entreprises qui sont détenues à hauteur d'au moins 10% capital par des sociétés étrangères, est destinée à tenir compte du fait que des entreprises multinationales peuvent éventuellement établir une filiale en Belgique afin de fournir des services auprès de destinataires localisés dans d'autres pays européens, en plus du marché belge. La seconde indique si l'entreprise i détient une filiale dans le pays j . Elle a pour but de prendre en considération l'expérience éventuellement acquise sur ce marché au travers de cette autre modalité de fourniture de services. À noter que ce sont les valeurs retardées de toutes ces variables, plutôt que leurs valeurs contemporaines, qui sont spécifiées dans l'équation (2) afin de contourner d'éventuels problèmes d'endogénéité.²

Chacune des variables désignées par $C_{bj,t}$ relève d'une caractéristique propre à un débouché potentiel. Il s'agit principalement des facteurs dit "de gravité". On retrouve parmi ceux-ci la distance séparant le pays j de la Belgique et une variable binaire indiquant s'il partage une frontière commune avec elle. Ces deux variables sont supposées représentatives des coûts de déplacement ou de communication encourus par un prestataire belge lorsqu'il fournit un service à un destinataire du pays j . L'autre facteur de gravité pris en compte est la taille du pays j , mesurée sur la base de son PIB. Le rôle joué par la taille d'un pays étranger dans la décision d'une entreprise de s'y positionner est assez intuitif. Il est en effet plus rentable pour une entreprise – notamment pour des raisons d'économies d'échelle – d'entrer sur un marché de taille importante, plutôt que de tenter de réaliser une partie de son chiffre d'affaires dans un pays comptant peu de clients potentiels. La dernière des variables propres à chaque débouché potentiel est la variation du taux de change no-

1. C'est l'option qui a été choisie par Robert et Tybout (1997) et par Bernard et Jensen (2004). Lawless (2005) et Tucci (2005) utilisent une méthode analogue.

2. Des problèmes d'endogénéité, qui se traduisent par des biais dans les estimations des paramètres d'une équation, peuvent se produire lorsqu'une ou plusieurs des variables explicatives sont corrélées avec le terme d'erreur (représenté par $\varepsilon_{ij,t}$ dans l'équation 2). Dans le cas présent, il peut en effet être supposé qu'une corrélation puisse exister entre des chocs exogènes (qui se reflètent dans $\varepsilon_{ij,t}$) affectant la décision d'exporter et certaines variables explicatives comme, par exemple, la taille de l'entreprise et son niveau de productivité.

minal de l'euro exprimé dans la devise du pays j . La probabilité d'exporter vers un pays ayant une autre devise que l'euro devrait en effet être négativement affectée par la perte de compétitivité des entreprises résidentes qu'entraînerait une appréciation de celui-ci.

Enfin, le facteur résiduel de l'équation est subdivisé en deux composantes, à savoir un terme constant dans le temps, κ_{ij} , d'une part, et un terme d'erreur stricto sensu, $\varepsilon_{ij,t}$, d'autre part. Le terme constant κ_{ij} permet de tenir compte de certaines des caractéristiques des entreprises, connues par elles mais non observées par l'économètre. Ces effets non observés peuvent par exemple découler de la compétitivité d'une entreprise en termes de prix, des aptitudes managériales de ses dirigeants, de leur connaissance particulière de certains marchés étrangers, où encore de la qualité des services offerts. D'un point de vue économétrique, la prise en considération de ces effets non observés dans la formulation du modèle est essentielle. Comme elles sont vraisemblablement constantes dans le temps, ou à tout le moins fortement persistantes, ces caractéristiques peuvent, à l'instar des barrières à l'entrée, faire en sorte que les entreprises maintiennent de manière durable leur décision de continuer à desservir un marché étranger ou, au contraire, de demeurer actives uniquement sur le marché local. Si ces effets étaient négligés, c'est-à-dire si le terme d'erreur n'incluait pas une composante constante, les effets induits par les caractéristiques non observées pourraient être absorbés par les paramètres présentant également un fort degré de persistance, comme ceux relatifs aux coûts d'entrée sur les marchés à l'exportation. Les estimations de ces paramètres pourraient dès lors présenter un important biais vers le haut.

Les coûts encourus par une entreprise lors de son entrée sur le marché du pays j , c'est-à-dire le paramètre N_j dans l'équation (1), sont quant à eux décomposés entre, d'une part, les coûts générés par les démarches administratives à accomplir et par les réglementations en vigueur dans le pays j et, d'autre part, les autres types de coûts. Ces derniers peuvent par exemple être liés à la recherche de partenaires commerciaux dans le pays j , aux études de marchés ou aux frais publicitaires, dont on suppose qu'ils ne varient pas d'un pays à l'autre.

Lors des premières estimations, les coûts découlant des réglementations ont été approchés sur la base de deux indicateurs. Le premier est la mesure du niveau des barrières réglementaires transversales obtenue à l'aide des données de l'OCDE (cf. partie V). Le second concerne l'hétérogénéité existant entre les différents aspects réglementaires pris en compte dans l'indicateur de niveau. Il a pour but de prendre en compte le fait qu'un prestataire résident pourra plus difficilement surmonter une entrave particulière dans un pays donné (par exemple, l'absence de point de contact unique pour certaines démarches) si celle-ci n'est pas présente dans son pays d'origine. Sa construction, décrite à l'annexe 4, est largement inspirée de la méthode utilisée par Kox et al. (2004) dans le cadre de leur étude sur les effets macroéconomiques attendus de la directive Services.

Il s'est toutefois avéré que l'inclusion de ces deux indicateurs dans une même régression soulevait un important problème de multicollinéarité, du fait de leur forte corrélation. Les résultats d'estimations finaux (cf. infra) ne reprennent donc que l'indicateur relatif au niveau des réglementations parmi les variables explicatives. C'est en effet ce dernier qui présentait le pouvoir explicatif le plus important. Dès lors, dans la version définitive du modèle, les *sunk costs* sont décomposés comme suit:

$$N_j = n + \varphi B_j \tag{3}$$

où n est un paramètre constant et B_j symbolise le niveau des barrières réglementaires et administratives à l'entrée sur le marché j , telles qu'elles sont mesurées sur la base des indicateurs de réglementation de l'OCDE décrits dans la partie V.

Le modèle relatif à la décision d'une entreprise de services de se positionner sur le marché du pays j , tel qu'il a été estimé, est obtenu en intégrant les équations (2) et (3) dans l'équation (1), qui peut dès lors s'écrire:

$$EXP_{ij,t} = \begin{cases} 1 \text{ si } \sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \sum_b \gamma_b C_{bj,t} - n(1 - EXP_{ij,t-1}) - \phi B_j(1 - EXP_{ij,t-1}) + \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} > 0 \\ 0 \text{ dans le cas contraire} \end{cases} \quad (4)$$

Modélisation de la décision d'établir une filiale

Une variante du modèle décrit ci-dessus peut être utilisée pour déterminer l'accès aux autres marchés européens via des investissements directs, dans la mesure où ce choix est lui aussi en grande partie fonction des caractéristiques individuelles des entreprises et peut également être influencé par les barrières réglementaires et par les facteurs de gravité.³ La taille d'un marché devrait en effet influencer de manière positive sur la décision des entreprises de s'y implanter en réalisant un investissement direct. L'effet attendu de la distance sur les investissements à l'étranger est en revanche plus difficile à appréhender que pour les exportations. À priori, il peut être supposé que les investissements directs ne sont pas affectés par ce facteur, mais, bien qu'ils puissent permettre de limiter les coûts liés au détachement de salariés, ils peuvent néanmoins générer certains coûts résultant de la gestion par une maison mère de ses filiales situées dans des pays éloignés. Adapté pour expliquer la décision d'une entreprise i d'implanter une filiale dans le pays j , le modèle devient:

$$FDI_{ij,t} = \begin{cases} 1 \text{ si } \sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \sum_b \gamma_b C_{bj,t} - n(1 - FDI_{ij,t-1}) - \phi B_j(1 - FDI_{ij,t-1}) + \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} > 0 \\ 0 \text{ dans le cas contraire} \end{cases} \quad (5)$$

Ce modèle comporte les mêmes variables explicatives que celui relatif aux exportations. Il tient ainsi également compte de l'expérience des marchés étrangers éventuellement acquise par une entreprise par le biais de prestations transfrontalières. La variable indiquant si l'entreprise i est détenue au moins en partie par une société étrangère y est aussi incluse, mais l'interprétation que l'on peut y associer est toutefois différente. Dans le contexte d'une relation d'investissement direct, elle permet surtout de tenir compte de ce que les entreprises résidentes constituent un maillon dans la structure de l'actionnariat des groupes multinationaux auxquels elles appartiennent.

Modélisation de la décision d'importer des services

À ce jour, très peu de travaux ont été entrepris sur les déterminants des importations, même concernant le commerce de biens. On peut néanmoins citer ceux de McGarvie (2006) et de Tucci

3. Damijan, Polanec et Prašnikar (2007) ont également eu recours à un modèle à choix discret pour étudier l'impact du niveau de productivité des entreprises manufacturières slovènes sur la propension de celles-ci à réaliser des investissements directs à l'étranger.

(2005), qui analysent respectivement la décision d'importer des entreprises françaises et indiennes en se basant sur un modèle analogue à ceux utilisés par Robert et Tybout (1997) et par Bernard et Jensen (2004) pour identifier les facteurs à la base de la décision d'exporter. Ces études modélisent ainsi la décision d'importer exactement de la même manière que celle d'exporter, en les expliquant sur la base des mêmes variables. Nous suivons ici une approche un peu différente afin d'intégrer à la fois les barrières réglementaire et les facteurs de gravité dans le processus de décision d'une entreprise souhaitant faire appel à un prestataire étranger.

Nous partons de l'hypothèse qu'une entreprise décide de faire appel à un prestataire étranger si les bénéfices qu'elle en retire sont supérieurs aux coûts que cela implique. Outre le paiement des services en eux-mêmes, on suppose que l'entreprise doit aussi encourir certains coûts liés à la recherche d'un prestataire dans d'autres pays de l'Union européenne, qui ne doivent plus être supportés après que le contact avec ce dernier a été établi. La décision d'importer un service de type k (qui correspond à l'une des catégories de services répertoriées dans la balance des paiements) peut dès lors être décrite comme la résultante d'un processus semblable à celui qui détermine le choix de s'impliquer sur les marchés extérieurs par des exportations de services ou par l'établissement d'une filiale:

$$IMP_{ij,t}^k = \begin{cases} 1 & \text{si } \hat{\pi}_{ij,t} > c_{ij,t} + N_j(1 - IMP_{ij,t-1}^k) \\ 0 & \text{dans les autres cas} \end{cases} \quad (6)$$

Comme pour les exportations et les investissements directs, les bénéfices (présents et futurs) que retire l'entreprise en faisant appel à des prestataires originaires du pays j sont approchés au moyen d'une équation en forme réduite, c'est-à-dire en la faisant dépendre principalement de ses propres caractéristiques:

$$\hat{\pi}_{ij,t} - c_{ij,t} \approx \sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \gamma er_j + \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} \quad (7)$$

On suppose ici que les performances d'une entreprise peuvent être approchées à l'aune de sa taille, de son niveau de productivité et des rémunérations offertes aux salariés. On tient aussi compte d'éventuels effets non observés (κ_{ij}). Ces derniers peuvent englober un certain nombre de facteurs facilitant l'intégration des services fournis par le prestataire étranger dans la chaîne de valeur ajoutée de l'entreprise, comme la qualité de sa gestion, les connaissances linguistiques des salariés, etc. Ils peuvent aussi absorber les éventuels avantages compétitifs des prestataires de services originaires du pays j . L'équation prend aussi en considération les effets des variations du taux de change de l'euro exprimé dans la devise du pays j (er_j). Une appréciation de l'euro peut en effet rendre le recours des prestataires originaires des pays n'appartenant pas à la zone euro plus attractif, pour autant que ces derniers ne la répercutent pas sur leurs tarifs.

À l'inverse des modèles précédents, les facteurs de gravité sont ici intégrés aux coûts fixes ($N_{j,t}$):

$$N_{j,t} = n + \varphi_1 dist_j - \varphi_2 g dp_{j,t} + \varphi_3 H_j \quad (8)$$

Cette spécification part de l'hypothèse que les coûts liés à la recherche d'un partenaire étranger qui soit en mesure de satisfaire les besoins de l'entreprise i dépendent en grande partie de la taille de l'économie j et de sa distance par rapport à la Belgique. En d'autres termes, on postule ici qu'il

est moins coûteux – et donc plus probable – pour une entreprise belge de trouver un opérateur étranger dans un pays proche et de grande taille que dans une petite économie plus éloignée. Une modélisation alternative consisterait à utiliser $dist_j$ pour approcher les coûts variables que les prestataires étrangers répercuteraient sur les destinataires résidents, ce qui reviendrait à l'inclure dans l'équation (7) plutôt que dans l'équation (8). Il ne serait cependant pas possible de l'inclure à la fois dans les deux équations, compte tenu des problèmes de multicolinéarité que cela pourrait engendrer lors des estimations. Nous avons choisi de les inclure parmi les *sunk costs* en supposant qu'une entreprise résidente intègre les aspects liés aux coûts des prestations dans sa recherche du prestataire le plus compétitif et éprouvera plus de difficulté à le trouver dans des pays plus éloignés, les prestataires originaires de ces pays-là étant plus susceptibles de proposer des services à des prix plus élevés.

Il est également supposé qu'il est plus aisé de trouver ce prestataire dans un pays où les activités de services sont réglementées d'une manière similaire, voire plus stricte, qu'en Belgique. Il serait a contrario plus difficile de le trouver dans des pays où les activités de services sont moins réglementées, dans la mesure où il serait plus ardu, dans le chef du prestataire étranger, de satisfaire aux exigences réglementaires et administratives qui prévalent en Belgique. Ces différences réglementaires sont mesurées au moyen de la variable H_j , qui est construite d'une manière analogue à celle utilisée lors de la spécification initiale de l'équation d'exportation. Il importe de préciser qu'il est impossible d'inclure dans l'équation (8) une variable représentant le niveau des réglementations en Belgique, puisque cela reviendrait à ajouter une autre constante au modèle, et rendrait ainsi son estimation impossible. Pour cette raison, on est contraint d'émettre l'hypothèse que le niveau des entraves réglementaires n'entre pas en ligne de compte dans la décision d'une entreprise résidente de faire appel à un prestataire originaire d'un autre pays de l'UE. Cette hypothèse ne semble toutefois pas être trop forte, dans la mesure où les démarches administratives imposées à ces derniers sont relativement limitées dans le cas de la Belgique (cf. partie V).

Compte tenu des hypothèses incorporées dans les équations (7) et (8), le modèle à estimer devient:

$$IMP_{ij,t}^k = \begin{cases} 1 & \text{si } \sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \gamma er_j - n(1 - IMP_{ij,t-1}^k) - \varphi_1 dist_j(1 - IMP_{ij,t-1}^k) \\ & + \varphi_2 gdp_{j,t}(1 - IMP_{ij,t-1}^k) - \varphi_3 H_j(1 - IMP_{ij,t-1}^k) + \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} > 0 \\ 0 & \text{dans les autres cas} \end{cases} \quad (9)$$

Alors que les équations relatives aux exportations et aux investissements directs sont estimées pour chacun des secteurs, l'équation (9) est estimée à chaque fois pour un type de service donné, et ce, sans distinction basée sur les branches d'activité des entreprises faisant appels aux prestataires étrangers. Outre les différentes branches de services, les régressions présentées à la section suivante incluent donc également des observations pour des entreprises manufacturières.

Estimations économétriques et résultats

Les paramètres des équations (4), (5) et (9) ont été estimés au moyen d'un modèle de type probit avec effets non observés pour données en panel. L'utilisation de ce type de modèle est plus appropriée lorsque la variable dépendante d'une équation (qui correspond dans le cas présent aux décisions d'exporter, d'importer ou d'établir une filiale) est une variable binaire. Un modèle li-

néaire standard ne prédit quant à lui que des valeurs continues, ce qui compliquerait sensiblement la lecture des résultats des simulations.

La principale caractéristique du modèle probit réside dans le fait qu'il ne consiste pas à prédire directement la valeur que devrait prendre la variable dépendante en fonction de celles des variables explicatives, mais la probabilité d'une occurrence positive, c'est-à-dire la probabilité que la variable dépendante prenne la valeur 1. Intégrées à ce type de modèle, les équations (4), (5) et (9) doivent donc être réécrites respectivement comme suit:

$$Prob(EXP_{ij,t} = 1) = Prob\left(\sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \sum_b \gamma_b C_{bj,t} - n(1 - EXP_{ij,t-1}) - \phi B_j(1 - EXP_{ij,t-1}) + \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} > 0\right) \quad (10)$$

$$Prob(FDI_{ij,t} = 1) = Prob\left(\sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \sum_b \gamma_b C_{bj,t} - n(1 - FDI_{ij,t-1}) - \phi B_j(1 - FDI_{ij,t-1}) + \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} > 0\right) \quad (11)$$

$$Prob(IMP_{ij,t}^k = 1) = Prob\left(\sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \gamma r_j - n(1 - IMP_{ij,t-1}^k) - \phi_1 dist_j(1 - IMP_{ij,t-1}^k) + \phi_2 gdp_{j,t}(1 - IMP_{ij,t-1}^k) - \phi_3 H_j(1 - IMP_{ij,t-1}^k) + \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} > 0\right) \quad (12)$$

Ces équations ont toutes été estimées suivant la même méthode. Nous l'illustrons ici à l'aide de l'équation relative à la décision d'exporter des services vers d'autres pays de l'UE. Les développements ci-dessous s'appliquent aussi aux décisions d'importer ou d'établir des filiales.

L'équation (10) peut être simplifiée en définissant:

$$g_{ij,t} = \sum_g \beta_g Z_{gi,t-1} + \sum_b \gamma_b C_{bj,t} - n(1 - EXP_{ij,t-1}) - \phi B_j(1 - EXP_{ij,t-1}) \quad (13)$$

et

$$\zeta_{ij,t} = \kappa_{ij} + \varepsilon_{ij,t} \quad (14)$$

de sorte à pouvoir la réécrire comme:

$$Prob(EXP_{ij,t} = 1 | g_{ij,t}) = Prob(g_{ij,t} + \zeta_{ij,t} > 0) \quad (15)$$

Le modèle probit part de l'hypothèse que le terme d'erreur de l'équation (c'est-à-dire $\zeta_{ij,t}$) suit une loi normale. La probabilité d'exporter et celle de ne pas exporter sont dès lors déterminées au moyen de la fonction de distribution de cette dernière:

$$Prob(EXP_{ij,t} = 1) = Prob(g_{ij,t} > -\zeta_{ij,t}) = Prob(\zeta_{ij,t} < g_{ij,t}) = F(g_{ij,t}) \quad (16)$$

$$Prob(EXP_{ij,t} = 0) = 1 - F(g_{ij,t}) \quad (17)$$

Comme c'est généralement le cas avec les modèles à choix discret, les paramètres d'un modèle probit sont estimés au moyen de la méthode du maximum de vraisemblance. Celle-ci consiste à sélectionner, à l'aide d'une procédure itérative, les paramètres qui attribuent à l'échantillon observé la probabilité la plus élevée d'apparaître s'il devait être généré aléatoirement. Dans la version la plus simple du modèle probit, la fonction de vraisemblance se formule comme suit:

$$L = \prod_{ij} Prob(EXP_{ij,1}, EXP_{ij,2}, \dots, EXP_{ij,n_{ij}}) = \prod_{ij} \prod_t F(g_{ij,t})^{EXP_{ij,t}} (1 - F(g_{ij,t}))^{(1 - EXP_{ij,t})} \quad (18)$$

Le principal problème pouvant se poser avec le modèle dynamique que nous utilisons dans le cadre de ce rapport tient à la présence de la variable dépendante retardée ($EXP_{ij,t-1}$) parmi les variables explicatives et à sa possible corrélation avec les effets non observés (le terme constant κ_{ij}). Dans tous les modèles économétriques, une corrélation entre une ou plusieurs des variables explicatives et le terme d'erreur peut en effet engendrer un biais dans la valeur estimée des paramètres. Dans un modèle probit, ce problème est en grande partie contourné par le fait que les fonctions de vraisemblance sont formulées de telle sorte que la fonction de densité des variables dépendantes est conditionnelle aux effets constants, dont la fonction de densité ($f(\kappa_{ij})$) est spécifiée séparément:

$$L = \prod_{ij} Prob(EXP_{ij,1}, EXP_{ij,2}, \dots, EXP_{ij,n_{ij}}) \quad (19)$$

$$= \prod_{ij} \int_{-\infty}^{\infty} Prob(EXP_{ij,1}, EXP_{ij,2}, \dots, EXP_{ij,n_{ij}} | \kappa_{ij}) f(\kappa_{ij}) d\kappa_{ij}$$

Un biais peut toutefois être causé par une possible corrélation entre les effets non observés et la variable dépendante en $t = 0$, qui se retrouve parmi les variables explicatives en $t = 1$. Si la période 0 constitue bel et bien le début du processus, elle peut effectivement être considérée comme exogène. En revanche, si elle est seulement la première période pour laquelle on dispose de données (ce qui est naturellement le cas avec celles que nous utilisons pour notre analyse empirique), les valeurs des variables dépendantes en $t = 0$ sont elles aussi affectées par κ_{ij} , ce qui est susceptible d'engendrer des biais dans les estimations des paramètres.

Deux solutions existent pour résoudre ce problème dit des "conditions initiales". La première, proposée par Heckman (1981), consiste à endogénéiser la valeur initiale de la variable dépendante ($EXP_{ij,0}$), au moyen d'une approximation de sa fonction de densité et d'intégrer cette dernière à la fonction de vraisemblance. La seconde, que l'on doit à Wooldridge (2005), consiste à reformuler la fonction de vraisemblance en supposant que les fonctions de densité qu'elle incorpore sont conditionnelles à $EXP_{ij,0}$:

$$L = \prod_{ij} \int_{-\infty}^{\infty} Prob(EXP_{ij,1}, EXP_{ij,2}, \dots, EXP_{ij,n_{ij}} | EXP_{ij,0}, \kappa_{ij}) f(\kappa_{ij} | EXP_{ij,0}) d\kappa_{ij} \quad (20)$$

Étant donné sa simplicité, c'est cette méthode que nous utilisons pour obtenir nos estimations. Comme Wooldridge (2005), nous posons l'hypothèse que $f(\kappa_{ij} | EXP_{ij,0})$ prend la forme d'une loi

normale avec une espérance mathématique valant $\psi + \xi_0 EXP_{ij,0} + \sum_{ig} \xi_g \bar{Z}_{ig}$, et une variance égale à σ_v^2 . Cette hypothèse équivaut à postuler une corrélation entre les caractéristiques non observées des entreprises et leurs caractéristiques observées, dont la moyenne sur l'ensemble de la période d'estimation figure parmi les déterminants de κ_{ij} . Dans la fonction de vraisemblance, cela revient dès lors à remplacer κ_{ij} par:

$$\kappa_{ij} = \psi + \xi_0 EXP_{ij,0} + \sum_{ig} \xi_g \bar{Z}_{ig} + v_{ij} \quad (21)$$

avec $v_{ij} \sim N(0, \sigma_v^2)$. v_{ij} est par ailleurs supposé être non corrélé avec $EXP_{ij,0}$ et \bar{Z}_{ig}

La fonction de vraisemblance peut donc s'écrire comme suit:

$$L = \prod_{ij} \int_{-\infty}^{\infty} \left\{ \prod_t^{n_{ij}} F\left(g_{ij,t} + \psi + \xi_0 EXP_{ij,0} + \sum_{ig} \xi_g \bar{Z}_{ig} + v_{ij}\right)^{EXP_{ij,t}} \right. \\ \left. \left(1 - F\left(g_{ij,t} + \psi + \xi_0 EXP_{ij,0} + \sum_{ig} \xi_g \bar{Z}_{ig} + v_{ij}\right)\right)^{1 - EXP_{ij,t}} \right\} e^{-\frac{v_{ij}/2\sigma_v}{\sigma_v\sqrt{2\pi}}} dv_{ij} \quad (22)$$

Le principal avantage de cette méthode d'estimation réside dans le fait qu'elle peut être mise en œuvre avec des logiciels d'économétrie standard. Celui que nous avons utilisé pour produire nos résultats sélectionne les paramètres à l'aide d'une approximation de la fonction de vraisemblance basée sur la quadrature de Gauss-Hermite. Il s'agit d'une méthode couramment utilisée pour l'approximation numérique d'intégrales complexes.

Les résultats détaillés des estimations, pour la période 2002-2004, des équations relatives aux exportations de services, aux importations de services et à l'établissement de filiales dans d'autres pays de l'UE figurent respectivement aux tableaux A-5, A-6 et A-7. Outre les variables déjà décrites, les équations comprennent également des variables binaires pour les observations relatives aux années 2003 et 2004, afin de tenir compte des éventuels effets conjoncturels qui ne seraient pas absorbés par les variations du PIB des partenaires commerciaux.

À la lecture de ces résultats, on peut noter que ce sont principalement les niveaux moyens des variables relatives aux caractéristiques des entreprises qui exercent des impacts significatifs sur les décisions des entreprises, plutôt que leur variation d'année en année. C'est pour cette raison que nous ne reprenons que les coefficients associés aux moyennes de ces variables dans la synthèse des résultats décrite dans la partie V.

Tableau A-5: Coefficients estimés pour l'équation relative à la probabilité d'exporter des services
toutes les variables sont exprimées en logarithme, à l'exception des variables binaires; statistiques z entre parenthèses

Variable dépendante: probabilité qu'une entreprise i exporte des services vers le pays j au cours de l'année t (Prob(EXP _{ij,t} = 1))							
Période d'estimation: 2002-2004							
	Construction	Activités immobilières	Location sans opérateur	Activités informatiques	Recherche et développement	Services professionnels	Divers services aux entreprises
Coûts d'entrée							
Barrières réglementaires	-0,5397 (7,55)**	-0,7995 (3,91)**	-0,3209 (2,63)*	-0,4733 (7,10)**	-0,3059 (-1,29)	-0,3366 (5,82)**	-0,3069 (8,10)**
Autres coûts d'entrée	-0,1659 (-1,48)	0,3975 (-1,26)	-0,5802 (2,70)**	-0,5217 (4,71)**	-0,8690 (2,24)*	-0,4757 (4,88)**	-0,6946 (10,47)**
Caractéristiques de l'entreprise i en t-1							
Emploi	0,1214 (2,05)*	0,2347 (-1,82)	0,049 (-0,35)	0,0802 (-1,48)	-0,2032 (-1,02)	0,1325 (2,49)*	0,0362 (-1,19)
Productivité du travail	0,1486 (2,12)*	0,0471 (-0,46)	0,0732 (-0,57)	-0,0295 (-0,64)	-0,1392 (-1,08)	0,1457 (2,98)**	0,0227 (-0,75)
Charges salariales	0,0231 (-0,25)	-0,0838 (-0,5)	-0,0750 (-0,39)	-0,0327 (-0,42)	0,0622 (-0,21)	-0,0811 (-1,05)	-0,0886 (2,04)*
Actionnaires étrangers	0,3338 (3,89)**	0,2024 (-0,97)	0,0064 (-0,06)	-0,0265 (-0,32)	-0,5649 (2,65)**	0,1495 (-1,68)	-0,1820 (4,70)**
Investissements directs dans le pays j	1,0122 (5,33)**	0,6188 (-1,43)	-0,0122 (-0,04)	0,9396 (4,16)**	0,5141 (0,55)	0,3848 (-1,59)	0,3103 (2,79)**
Variables relatives au pays j							
Distance par rapport à la Belgique	-0,5184 (14,17)**	-0,4759 (4,48)**	-0,3495 (4,02)**	-0,4431 (9,69)**	-0,3419 (2,01)*	-0,4301 (11,04)**	-0,4012 (15,46)**
Pays voisins de la Belgique	1,1258 (16,97)**	1,0947 (5,87)**	0,5780 (4,18)**	0,6381 (9,18)**	0,4604 (-1,78)	0,5716 (9,64)**	0,4112 (10,60)**
PIB en t	0,1202 (10,65)**	0,1639 (4,56)**	0,1727 (5,61)**	0,2177 (12,70)**	0,3606 (4,39)**	0,2662 (16,55)**	0,2607 (23,75)**
Variation des taux de change de l'euro par rapport à la devise du pays j en t	0,1701 (-0,20)	-3,9275 (1,97)*	-2,2812 (-1,54)	-1,8867 (2,55)*	-4,2463 (-1,47)	0,1155 (-0,18)	-1,2078 (2,78)**
Effets annuels							
Année 2003	0,1033 (3,48)**	0,1234 (-1,36)	-0,008 (-0,11)	0,1046 (2,69)**	-0,0022 (-0,01)	0,1541 (4,57)**	0,0149 (-0,65)
Année 2004	0,1039 (3,40)**	0,1948 (2,11)*	0,0739 (-0,97)	0,1502 (3,81)**	0,3102 (-1,81)	0,1479 (4,32)**	0,0528 (2,32)*
Correction de Wooldridge pour les conditions initiales							
Exportateur en 2001 (EXP _{ij,0} = 1)	2,0097 (15,05)**	3,1602 (6,84)**	1,7426 (6,53)**	1,7780 (12,28)**	1,8081 (3,36)**	1,9572 (15,01)**	1,9758 (21,09)**
Moyenne de l'emploi	0,3370 (5,63)**	0,0972 (-0,73)	0,3711 (2,64)**	0,2420 (4,48)**	0,5276 (2,51)*	0,3880 (7,21)**	0,2454 (7,97)**
Moyenne de la productivité du travail	0,4231 (5,25)**	0,1238 (-1,09)	0,0204 (-0,16)	0,1968 (3,11)**	-0,0856 (-0,50)	0,4711 (7,91)**	0,1211 (3,45)**
Moyenne des charges salariales	0,1856 (-1,66)	0,5155 (2,49)*	0,8449 (3,71)**	0,5788 (5,89)**	0,4911 (-1,27)	0,5074 (5,45)**	0,6413 (11,95)**
Constante	-0,1735 (-0,59)	-2,0882 (2,65)**	0,5696 (-0,85)	0,5362 (-1,67)	-1,6050 (-1,15)	0,2457 (-0,85)	0,1849 (-1,00)
LogL	-11.112,67	-1.625,39	-1.639,44	-6.830,96	-428,22	-9.157,85	-18.067,58
Variance de la composante constante du terme d'erreur	1,14	1,56	0,98	1,08	0,96	1,12	1,02
Nombre total d'observations	832.770	162.594	38.286	105.264	4.644	283.068	407.376
Nombre moyen d'entreprises par année	15.422	3.011	709	1.949	86	5.242	7.544

Source: BNB.

Notes: * = coefficient significatif à un niveau de 5%; ** = coefficient significatif à un niveau de 1%. L'indicateur LogL correspond à la valeur du logarithme de la fonction de vraisemblance, compte tenu de la valeur estimée des paramètres.

Tableau A-6: Coefficients estimés pour l'équation relative à la probabilité d'établir une filiale

toutes les variables sont exprimées en logarithme, à l'exception des variables binaires; statistiques z entre parenthèses

Variable dépendante: probabilité qu'une entreprise <i>i</i> réalise un investissement direct dans le pays <i>j</i> au cours de l'année <i>t</i> (Prob(FDI _{ij,t} = 1))									
Période d'estimation: 2002-2004									
	Construc-tion	Com-merce de véhicules	Com-merce de gros	Com-merce de détail	Activités immobilières	Location sans opérateur	Activités informatiques	Services professionnels	Divers services aux entreprises
Coûts d'entrée									
Barrières réglementaires	-0,098 (-0,27)	0,1149 (-0,48)	0,0383 (-0,41)	-0,4716 (-1,4)	0,1424 (-0,30)	1,0348 (-0,48)	-0,4599 (-1,20)	0,2724 (-0,45)	-0,1278 (-1,27)
Autres coûts d'entrée	-1,9019 (4,38)**	-3,996 (9,93)**	-3,2766 (19,68)**	-2,2628 (6,36)**	-1,7097 (3,01)**	-4,7803 (-0,37)	-2,9975 (5,94)**	-2,1874 (4,20)**	-3,0940 (16,14)**
Caractéristiques de l'entreprise <i>i</i> en <i>t</i>-1									
Emploi	-0,2238 (-0,63)	-0,4768 (-1,55)	-0,0789 (-0,62)	0,0983 (-0,34)	0,3560 (-0,82)	1,1344 (-0,68)	-0,7636 (2,57)*	-0,8569 (2,30)*	0,0638 (-0,76)
Productivité du travail	-0,0175 (-0,04)	-0,1602 (-0,88)	0,0122 (-0,13)	-0,4651 (3,28)**	0,2709 (-0,98)	2,2863 (-1,27)	-0,4539 (2,33)*	0,0410 (-0,15)	0,2027 (2,74)**
Charges salariales	-0,3237 (-0,54)	0,2053 (-0,47)	-0,3693 (2,21)*	0,5073 (-1,19)	1,0345 (-1,88)	-0,8563 (-0,53)	0,3767 (-0,67)	-0,6875 (-1,01)	-0,002 (-0,02)
Actionnaires étrangers	-0,4138 (-1,45)	0,3976 (2,06)*	0,0399 (-0,56)	-0,2557 (-1,1)	0,2869 (-0,91)	0,4994 (-0,36)	-0,2401 (-0,91)	-0,5254 (-1,06)	-0,0088 (-0,12)
Exportations vers le pays <i>j</i>	1,0655 (3,61)**	-0,3479 (-1,09)	-0,1379 (-1,09)	0,7663 (2,42)*	0,2491 (-0,39)	-0,0682 (-0,07)	0,1524 (-0,61)	0,3769 (-1,02)	0,0021 (-0,02)
Variables relatives au pays <i>j</i>									
Distance par rapport à la Belgique	-0,2071 (-0,85)	0,0442 (-0,24)	-0,0754 (-1,20)	-0,2207 (-1,32)	-0,2866 (-0,90)	-2,2869 (-1,23)	0,0955 (-0,41)	0,0106 (-0,03)	-0,1171 (-1,90)
Pays voisins de la Belgique	-0,1680 (-0,41)	0,5126 (-1,69)	0,2897 (2,82)**	0,3112 (-1,11)	0,9360 (-1,55)	-0,7730 (-0,47)	1,0871 (2,41)*	1,6613 (2,24)*	0,3983 (3,79)**
PIB en <i>t</i>	0,0255 (-0,32)	0,0152 (-0,26)	0,0673 (2,99)**	0,0482 (-0,93)	0,0061 (-0,07)	0,0330 (-0,10)	-0,0622 (-0,86)	0,1153 (-0,86)	0,0582 (2,73)**
Variation des taux de change de l'euro par rapport à la devise du pays <i>j</i> en <i>t</i>									
	-1,6257 (-0,46)	-5,5325 (2,07)*	-0,4651 (-0,43)	1,1012 (-0,29)	-8,7573 (-1,63)	-16,6467 (-0,84)	-5,8348 (-1,37)	2,3021 (-0,40)	1,7017 (-1,37)
Effets annuels									
Année 2003	-0,4271 (1,97)*	-0,3885 (2,14)*	-0,1167 (-1,79)	0,5974 (2,43)*	-0,1178 (-0,45)	0,1707 (-0,21)	-0,3258 (-1,49)	-0,8074 (2,21)*	0,1232 (-1,88)
Année 2004	-0,9579 (3,38)**	-0,3967 (2,04)*	-0,1271 (-1,93)	0,6725 (2,74)**	-0,1060 (-0,42)	-0,6754 (-0,80)	-0,6744 (2,30)*	0,2543 (-0,92)	0,0562 (-0,86)
Correction de Wooldridge pour les conditions initiales									
Investisseur direct en 2001 (FDI _{ij,0} = 1)	4,1781 (3,43)**	0,2151 (-0,51)	1,3160 (3,62)**	2,2631 (6,50)**	4,4539 (2,34)*	4,849 (-0,36)	2,6195 (-1,73)	8,5640 (4,37)**	1,5408 (3,63)**
Moyenne de l'emploi	0,6398 (-1,75)	0,8080 (2,59)**	0,4165 (3,19)**	0,1362 (-0,48)	-0,0494 (-0,11)	-0,6245 (-0,40)	1,2272 (3,34)**	1,4190 (3,37)**	-0,0015 (-0,02)
Moyenne de la productivité du travail	0,7145 (-1,5)	0,2174 (-0,86)	0,2205 (2,03)*	1,0016 (5,36)**	-0,1624 (-0,56)	-1,7766 (-1,14)	0,0279 (-0,07)	0,5059 (-1,19)	-0,0085 (-0,11)
Moyenne des charges salariales	1,8402 (2,52)*	0,9509 (2,18)*	0,5887 (3,03)**	0,1744 (-0,40)	0,3916 (-0,58)	-0,1984 (-0,10)	0,6948 (-0,93)	2,3615 (2,56)*	0,5728 (4,10)**
Constante									
	2,6804 (-1,33)	2,4249 (-1,76)	-0,2917 (-0,51)	1,7889 (-1,40)	1,3045 (-0,60)	6,9145 (-0,44)	-2,1585 (-0,95)	-3,3162 (-1,09)	1,5570 (3,16)**
LogL	-241,85	-172,56	-1.485,15	-150,35	-161,48	-22,1	-198,29	-220,7	-1.541,89
Variance de la composante constante du terme d'erreur	1,25	0,002	0,55	0,002	1,24	1,47	1,06	2,39	0,6
Nombre total d'observations	832.770	320.724	818.298	848.772	162.594	38.286	105.264	283.068	407.376
Nombre moyen d'entreprises par année	15.422	5.939	15.154	15.718	3.011	709	1.949	5.242	7.544

Source: BNB.

Notes: * = coefficient significatif à un niveau de 5%; ** = coefficient significatif à un niveau de 1%. L'indicateur LogL correspond à la valeur du logarithme de la fonction de vraisemblance, compte tenu de la valeur estimée des paramètres.

Tableau A-7: Coefficients estimés pour l'équation relative à la probabilité d'importer des services
 toutes les variables sont exprimées en logarithme, à l'exception des variables binaires; statistiques z entre parenthèses

Variable dépendante: probabilité qu'une entreprise i importe des services depuis le pays j au cours de l'année t (Prob(IMP _{ij,t} = 1))									
Période d'estimation: 2002-2004									
	Services de bâtiment et travaux publics	Services d'infomatique	Services d'information	Recherche et développement	Services juridiques, comptabilité, etc.	Architecture, ingénierie et autres services techniques	Publicité et études de marché	Autres services culturels et récréatifs	Location-exploitation
Variabiles déterminant les coûts liés à la recherche d'un prestataire du pays j									
Différences réglementaires	-0,1945 (9,19)**	0,0704 (3,49)**	0,0320 (-0,87)	0,0120 (-0,43)	-0,0084 (-0,42)	-0,0465 (-1,86)	-0,025 (-1,09)	0,0148 (-0,37)	-0,0804 (-1,84)
Distance par rapport à la Belgique	-0,5943 (27,06)**	-0,6310 (27,92)**	-0,5964 (13,56)**	-0,4506 (14,97)**	-0,5081 (24,26)**	-0,5595 (20,74)**	-0,4915 (20,84)**	-0,3604 (8,52)**	-0,556 (12,56)**
PIB en t du pays j	0,2628 (23,55)**	0,2437 (21,35)**	0,3047 (12,04)**	0,2913 (16,26)**	0,2355 (21,15)**	0,2651 (18,48)**	0,2710 (20,34)**	0,2161 (8,70)**	0,2034 (9,27)**
Autres facteurs	0,3317 (2,05)*	1,3374 (7,53)**	0,3869 (-1,21)	0,0226 (-0,09)	0,5099 (2,98)**	0,6190 (2,94)**	0,1278 (-0,68)	-0,6800 (-1,76)	0,6046 (-1,72)
Caractéristiques de l'entreprise i en t-1									
Emploi	-0,0344 (-0,50)	0,0444 (-0,66)	-0,0504 (-0,38)	-0,0338 (-0,33)	0,1213 (-1,77)	0,4758 (5,37)**	-0,0346 (-0,44)	-0,3392 (2,33)*	-0,2534 (-1,78)
Productivité du travail	0,0265 (-0,47)	0,0353 (-0,79)	-0,2340 (3,19)**	-0,0871 (-1,3)	0,0870 (-1,75)	0,1048 (-1,69)	0,0422 (-0,76)	-0,1465 (-1,26)	-0,1406 (-1,39)
Charges salariales	-0,0538 (-0,52)	0,0612 (-0,63)	-0,2778 (-1,77)	-0,2119 (-1,49)	-0,0324 (-0,34)	0,0446 (-0,35)	0,0111 (-0,1)	-0,3234 (-1,87)	-0,6097 (3,84)**
Actionnaires étrangers	0,0692 (-1,78)	0,2067 (6,26)**	0,0039 (-0,06)	-0,0618 (-1,33)	0,0355 (-1,07)	0,0367 (-0,86)	0,1371 (3,65)**	0,1278 (-1,60)	0,0122 (-0,17)
Active dans le même secteur d'activité que le prestataire	0,8142 (23,21)**	1,1710 (25,86)**	1,8862 (3,86)**	1,6743 (14,19)**	1,2946 (27,38)**	1,3085 (20,70)**	1,6658 (27,15)**	1,4156 (10,14)**	1,7293 (13,05)**
Variation des taux de change de l'euro par rapport à la devise du pays j en t									
	1,5119 (2,86)**	0,8437 (-1,80)	0,377 (-0,42)	0,5237 (-0,78)	0,4213 (-0,90)	-0,5884 (-1,01)	0,0564 (-0,11)	1,2709 (-1,22)	1,1635 (-1,09)
Effets annuels									
Année 2003	-0,1226 (4,76)**	0,0087 (-0,32)	0,1667 (3,23)**	0,0735 (-1,86)	0,0400 (-1,46)	-0,1568 (4,74)**	-0,0603 (1,99)*	0,0169 (-0,28)	-0,0478 (-0,87)
Année 2004	-0,1776 (6,75)**	-0,0462 (-1,71)	0,0936 (-1,80)	0,0052 (-0,13)	-0,0091 (-0,33)	-0,1351 (4,16)**	-0,1081 (3,55)**	0,0072 (-0,12)	-0,0804 (-1,44)
Correction de Wooldridge pour les conditions initiales									
Importateur de services en 2001 (IMP _{ij,0} = 1)	2,4275 (18,19)**	1,9783 (18,10)**	3,2260 (11,76)**	2,5839 (14,42)**	2,1397 (18,45)**	2,7425 (17,25)**	2,6824 (20,49)**	2,4724 (6,17)**	3,3100 (10,50)**
Moyenne de l'emploi	0,3657 (5,22)**	0,2717 (4,02)**	0,3484 (2,61)**	0,3787 (3,68)**	0,1979 (2,87)**	-0,1336 (-1,53)	0,3589 (4,57)**	0,5351 (3,61)**	0,5652 (3,89)**
Moyenne de la productivité du travail	0,0829 (-1,31)	-0,0151 (-0,29)	0,3294 (3,67)**	0,2407 (3,09)**	0,1018 (-1,83)	0,0183 (-0,27)	0,1529 (2,45)*	0,4124 (3,20)**	0,3995 (3,55)**
Moyenne des charges salariales	0,6163 (5,31)**	1,0951 (10,04)**	1,424 (7,96)**	1,2857 (8,06)**	1,1097 (10,57)**	1,1048 (7,95)**	0,8374 (6,82)**	0,5034 (2,50)*	1,0971 (5,79)**
Constante	-2,3162 (12,38)**	-0,5896 (4,37)**	-0,9562 (3,64)**	-1,3192 (6,35)**	-0,4082 (3,14)**	-1,0411 (5,88)**	-1,3927 (8,58)**	-2,7828 (5,30)**	-2,8894 (7,21)**
LogL	-13.400,38	-12.305,648	-3.578,87	-5.992,21	-1.642,38	-9.282,14	-9.997,26	-2.365,53	-3.040,83
Variance de la composante constante du terme d'erreur	1,10	1,00	1,09	1,09	0,96	1,21	1,08	0,98	1,18
Nombre total d'observations	2.030.436	2.030.436	2.030.436	2.030.436	2.030.436	2.030.436	2.030.436	2.030.436	2.030.436
Nombre moyen d'entreprises par année	37.601	800.946	800.946	800.946	800.946	800.946	800.946	800.946	800.946

Source:BNB.

Notes: * = coefficient significatif à un niveau de 5%; ** = coefficient significatif à un niveau de 1%. L'indicateur LogL correspond à la valeur du logarithme de la fonction de vraisemblance, compte tenu de la valeur estimée des paramètres. Seules les entreprises employant 5 salariés en ETP ou plus sont prises en compte dans les régressions.

Annexe 4 - Construction des indicateurs relatifs aux différences réglementaires par rapport à la Belgique

Les indicateurs de différences réglementaires ont été construits en comparant, pour chaque pays de l'UE, les différents aspects contenus dans l'indicateur de barrières transversales avec ceux propres à la Belgique.

Dans le cas de l'indice utilisé pour la modélisation de la décision d'exporter des services, les valeurs ont été obtenues en rapportant le nombre d'aspects de réglementation qui sont plus restrictifs dans un pays donné qu'en Belgique (par exemple des procédures administratives plus longues) au nombre total des aspects pris en compte dans l'indicateur. De façon plus formelle, la variable est obtenue sur la base de la formule:

$$H_j = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n h_{jk}$$

où n est le nombre d'aspects réglementaires pris en considération et h_{jk} est une variable binaire dont la valeur est égale à 1 si l'aspect réglementaire k est plus contraignant dans le pays j qu'en Belgique. Au final, la variable prend ainsi une valeur comprise entre 0, si le pays j a un cadre réglementaire tout à fait similaire ou plus souple que celui de la Belgique, et 1 si le pays j a, pour tous les aspects, un cadre réglementaire plus strict.

Un indicateur similaire a aussi été mis au point pour être intégré dans les équations relatives aux importations de services. Définie d'une manière inverse, il est égal à 0 pour un pays se caractérisant par des réglementations similaires ou plus strictes que celles de la Belgique, et ce pour tous les aspects pris en considération, et à 1 dans le cas contraire.

Les valeurs de ces indicateurs, calculées pour les différents partenaires de l'UE au moyen des données réglementaires de 2003 et de 2008, sont reprises dans le tableau A-8, ainsi que les effets attendus de la directive Services sur les indicateurs propres à l'année 2008.

En ce qui concerne l'indice utilisé pour l'équation relative aux importations de services (le seul utilisé dans les régressions), les mesures suggèrent que, d'un point de vue purement réglementaire, la Belgique est un marché relativement plus accessible pour des entreprises originaires des pays voisins et de certains États plus éloignés, comme l'Espagne, la Pologne, la Hongrie et la République tchèque, qui se caractérisent quant à eux par des réglementations plus restrictives. Les valeurs de ces indices sont plus élevées pour les pays qui, comme le Danemark et le Royaume-Uni, se caractérisent par des cadres réglementaires moins restrictifs qu'en Belgique. En théorie, ce sont donc principalement ces pays qui devraient bénéficier d'une diminution des barrières commerciales et de l'harmonisation des dispositions réglementaires auxquelles la directive Services devrait donner lieu. On note par ailleurs que la valeur de ces indices s'est quelque peu accrue entre 2003 et 2008 pour certains pays, en raison des mesures de simplification administrative qui y ont été plus nombreuses qu'en Belgique.

Tableau A-8: Indicateurs des différences réglementaires par rapport à la Belgique
indicateurs construits sur la base des données réglementaires transversales

	Valeurs pour 2003	Valeurs pour 2008	Valeurs pour 2008, avec simulation des effets de la directive Services
Indices utilisés pour l'équation relative à la décision d'exporter			
Pologne	0,41	0,44	0,26
Autriche	0,33	0,22	0,15
République tchèque	0,33	0,26	0,11
Hongrie	0,33	0,30	0,26
Espagne	0,30	0,22	0,19
Luxembourg	0,26	0,26	0,22
Portugal	0,26	0,15	0,11
France	0,19	0,07	0,04
Pays-Bas	0,19	0,04	0,04
Allemagne	0,15	0,11	0,04
Italie	0,15	0,15	0,07
Danemark	0,11	0,07	0,04
Royaume-Uni	0,11	0,11	0,00
Suède	0,07	0,11	0,07
Finlande	0,04	0,15	0,15
Indices utilisés pour l'équation relative à la décision d'importer			
Royaume-Uni	0,26	0,19	0,11
Danemark	0,22	0,19	0,19
Suède	0,15	0,15	0,11
Autriche	0,11	0,11	0,07
Portugal	0,11	0,15	0,07
République tchèque	0,07	0,04	0,04
Finlande	0,07	0,07	0,07
France	0,07	0,11	0,11
Hongrie	0,07	0,11	0,04
Italie	0,07	0,15	0,07
Pays-Bas	0,07	0,15	0,07
Allemagne	0,04	0,11	0,11
Luxembourg	0,04	0,07	0,04
Pologne	0,04	0,07	0,04
Espagne	0,04	0,15	0,11

Sources: OCDE, BNB.