



ITINERA INSTITUTE ANALYSE

THINK TANK INDÉPENDANT | DES IDÉES, DES ACTIONS

A la recherche de la croissance

2011/22
21 | 09 | 2011



La quasi-totalité des économies occidentales font face à des défis de taille. Des objectifs comme rétablir les équilibres budgétaires et maîtriser les dettes publiques sont devenus en un rien de temps des priorités 'universelles'. Les politiques ne pourront imposer des réformes radicales que si ces dernières sont portées par un large consensus sociétal, mais il n'est pas facile d'obtenir un consensus sur des réformes de cette ampleur. Etant donné l'immobilisme des politiques dans cette matière (en effet, seuls les pays qui se trouvent vraiment dos au mur voient leur parlement imposer des plans d'économies), ne faut-il pas surtout tabler sur une reprise de la croissance économique qui permettrait peut-être de sortir progressivement des problèmes ? Sans croissance, les indispensables réformes seront d'autant plus douloureuses et d'autant plus longues. A l'horizon se profile d'ores et déjà le spectre d'une décennie perdue...

Toutes les analyses de l'évolution du taux de croissance après 1970 arrivent à la même conclusion : presque tous les pays industrialisés subissent une baisse structurelle de leur croissance économique. En d'autres mots, ceux qui espèrent des chiffres de croissance élevés pour la période 2012-2015 tablent donc sur un revirement radical de cette tendance. Dans ces quelques pages, nous nous concentrerons sur la baisse structurelle du taux de croissance, nous commenterons l'importance de la productivité au sein de l'écosystème technologique au sens large, et nous aborderons quelques composants de la recette pour la croissance. Le secteur industriel fera pour sa part l'objet d'une attention toute particulière, car il est de plus en plus manifeste que les pays les plus développés ont eux aussi intérêt à conserver, voire à relancer, une solide base industrielle. Enfin, nous développerons quelques raisonnements d'ensemble sur la création de croissance économique.

La recette universelle pour la croissance...

La croissance économique est une nécessité, d'autant plus que se profile à l'horizon le coût de plus en plus élevé du vieillissement de la population (traditionnellement estimé à 4% du PIB d'ici 2030). Mais ce défi peut également être abordé de façon positive. La création d'une croissance économique durable est moins complexe qu'elle n'y paraît. Pour commencer, tout le monde sait que la croissance résulte d'investissements dans les personnes, les connaissances, la technologie, les infrastructures et les institutions qui créent une confiance économique suffisante et stimulent l'entrepreneuriat et la prise de risques. Un bon système d'enseignement, des investissements dans l'apprentissage permanent, des budgets importants affectés au R&D et à l'innovation, des infrastructures modernes (bande large, réseaux TGV, vignette automobile, *smart grids*), des marchés compétitifs pour les biens et les services, une fiscalité stimulante plutôt que démotivante... voilà quelques-uns des fondements évidents d'un climat de croissance. Et ces fondements s'utilisent au mieux dans un environnement macroéconomique stable.

La recette universelle pour la croissance :

- *investir dans les personnes*
- *investir dans le savoir, la technologie et les infrastructures*
- *investir dans les institutions -> confiance, esprit d'entreprise et risques*
- *garantir un environnement macroéconomique stable*

Les effets de cette recette universelle pour la croissance se manifestent toujours avec un certain délai. Nos performances économiques actuelles découlent des décisions d'investissement du passé. Bon nombre de capitaux humains et physiques constitués ou produits entre 1960 et 1980 produisent encore des rendements aujourd'hui. Quant aux investissements consentis actuellement, ils ne donneront pas des rendements immédiats. Des investissements supplémentaires dans l'enseignement ne commencent à produire leurs effets qu'après une ou deux décennies. Une amélioration durable de la croissance économique ne peut donc pas s'obtenir du jour au lendemain. En revanche, une augmentation subite des dépenses ou de la consommation due à des incitants monétaires ou budgétaires a bel et bien un effet positif direct, mais temporaire, sur les paramètres économiques.

...a besoin des mécanismes de sécurité sociale.

Ce n'est pas tout d'investir, encore faut-il le faire de façon judicieuse. Il faut en effet investir avant tout dans du capital productif ou dans des compétences susceptibles de faire progresser la productivité générale. Si les pouvoirs publics optent pour une politique de croissance claire, et nous démontrerons que c'est une nécessité, il faut se demander pour chaque dépense ou

investissement public dans quelle mesure cette dépense ou cet investissement renforce tant la productivité que la compétitivité de notre économie. Les pouvoirs publics ont bien entendu beaucoup d'autres priorités, mais la baisse structurelle du rythme de croissance impose à tout le moins une nouvelle réflexion sur les dépenses ou les investissements, en vue de les optimiser. Il ne faut cependant pas commettre la grossière erreur de considérer les dépenses sociales par définition comme non productives. On entend ainsi souvent dire que des allocations de chômage trop généreuses n'incitent pas à la recherche d'un emploi, ce qui fausserait les décisions en matière de travail. Si ces allocations de chômage élevées sont en outre financées par la fiscalité du travail, on obtient la recette idéale pour décourager l'offre de travail, avec en sus un effet négatif sur la production économique. Une protection correcte contre le chômage a cependant aussi des effets positifs, parce qu'elle permet aux jeunes de ne pas devoir choisir leurs études uniquement en fonction de la certitude de décrocher un job. En Corée du Sud par exemple, une proportion démesurée des étudiants les plus brillants veulent devenir médecins et non ingénieurs. La raison est très simple : en Corée du Sud, il n'y a pas de filet de sécurité pour les chômeurs, et un médecin a toujours trop de travail tandis qu'un ingénieur doit se battre pour trouver une place sur des marchés concurrentiels et peu sûrs. Les institutions qui favorisent la prise de risques peuvent donc avoir des effets allocatifs positifs qui à long terme favorisent la croissance. Les débats sur la politique sociale ont donc aussi un impact (in)direct sur le potentiel de croissance à long terme, et ne peuvent dès lors pas être abordés uniquement sous une perspective budgétaire à court terme.

La croissance : quantitative ou qualitative ?

La croissance économique peut s'obtenir de deux façons : par une augmentation des facteurs de production ou par une augmentation de la productivité. Une augmentation démographique générale fait aussi augmenter le nombre de personnes en âge de travailler et donc de produire plus. Cette augmentation de production induit à son tour une croissance économique en termes de valeur ajoutée totale ou de PIB. Les Etats-Unis doivent une part considérable de leur croissance économique à partir de 1970 à une importante migration externe continue de demandeurs d'emploi motivés qui ont élargi l'économie du pays. Une population plus grande, cela entraîne plus de consommation, donc plus d'emplois et plus de revenus.

Une croissance économique peut également résulter d'une augmentation du stock de capital (connaissances, machines, infrastructures, réseaux, ...). Des biens d'investissement plus nombreux et de meilleure qualité par travailleur font augmenter tant la productivité du travail que le PIB ou le revenu par habitant. Et une croissance économique stable ou des perspectives de croissance stables attirent les investissements, ce qui dans la foulée continue à faire augmenter le stock de capital et contribue à renforcer le potentiel de croissance.

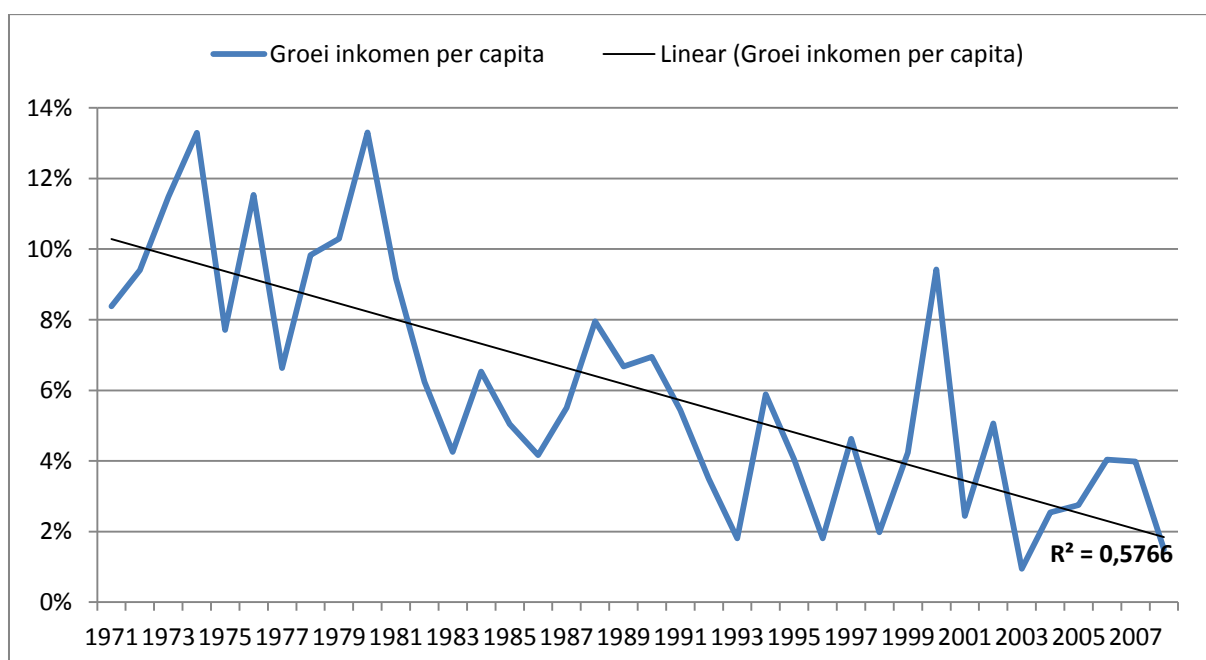
Les pays riches qui connaissent une importante migration externe affichent souvent des chiffres de croissance élevés quand ils disposent d'un important stock de capital. Mais une forte augmentation démographique dans une économie qui souffre d'un gros manque de capital n'entraînera pas automatiquement des chiffres de croissance élevés. De plus, il ne faut pas

confondre croissance de l'économie totale ou du revenu total avec augmentation du revenu par habitant ou PIB par tête. Si l'économie totale n'affiche pas de croissance mais que la population augmente fortement, le revenu par habitant diminue, ce qui équivaut à une baisse moyenne du niveau de vie.

Croissance et niveau de vie

L'évolution du niveau de vie est étroitement liée à l'évolution du revenu par habitant. Que savons-nous de l'évolution à long terme du niveau de vie ou du revenu par habitant dans un pays comme la Belgique ? Si le niveau de vie a considérablement progressé au fil des générations, qu'en est-il de l'augmentation du revenu par habitant au cours des dernières décennies ? La Figure I représente la croissance du revenu par habitant dans notre pays entre 1971 et 2008 (c'est-à-dire jusqu'au déclenchement de la crise économique).

Figure I – Evolution du revenu par habitant (%) en Belgique entre 1971 et 2008



Source : OCDE, Panorama des statistiques (2011)

La Figure I indique un recul structurel de l'augmentation annuelle du revenu par habitant. Le niveau de vie a bel et bien continué à s'améliorer, mais la progression annuelle relative s'est systématiquement réduite. Entre 1971 et 1980, l'augmentation des revenus a été d'environ 10% par an. La crise économique après 1980 a diminué de moitié le chiffre de croissance par habitant. Une diminution qui s'est poursuivie au cours des années '90, si l'on excepte une petite poussée vers 1999, pour poursuivre sur une légère baisse après 2000. **La courbe de tendance linéaire indique une diminution de la croissance des revenus d'environ 10% vers 1971 jusqu'à environ 2% en 2008.** L'image présentée par la Belgique est par ailleurs très représentative de ce qui se passe dans la quasi-totalité des pays développés.

L'évolution du rythme de croissance n'est pas alarmante en soi mais illustre plutôt la loi des rendements décroissants : plus l'individu moyen est riche, moins la progression future de la richesse sera importante. Il convient cependant de souligner qu'un niveau de vie élevé n'entraîne pas nécessairement de faibles perspectives de croissance. La population souhaite que son niveau de vie ne s'écroule pas, alors que les chiffres de pauvreté publiés, qui sont en essence des chiffres d'inégalité, suggèrent par exemple justement qu'il faudrait créer encore pas mal de bien-être pour pouvoir le redistribuer.

La Figure 1 appelle quelques questions évidentes. Cette baisse de l'augmentation relative des revenus va-t-elle se poursuivre jusqu'à atteindre au final un chiffre de croissance par habitant inférieur à 1% ? N'observe-t-on pas depuis 1995 une stabilisation de la croissance du revenu par habitant, aux alentours de 2 à 3% par an ? Ce statu quo va-t-il se maintenir ? Avant d'aborder les réponses à ces questions, arrêtons-nous quelques instants sur la source de l'augmentation des revenus.

Pourquoi le revenu par habitant augmente-t-il ?

Il ne faut pas sous-estimer l'importance d'une augmentation de la productivité générale dans notre économie. Si nos facteurs de production que sont le travail et le capital sont utilisés plus efficacement et qu'ils permettent d'augmenter la production économique, cela fait augmenter tant la consommation que le revenu national. La productivité est donc la principale source de bien-être pour une économie moderne. Si la productivité augmente, la population devient plus riche. Le développement de l'état-providence européen a été rendu possible par l'augmentation historique de la productivité économique à partir de 1945. Cette productivité en constante progression s'est matérialisée sous la forme d'une technologie de plus en plus performante. On peut donc dire que **la technologie a payé la facture de l'essor de notre bien-être**. En poussant ce raisonnement plus loin, il faut donc continuer à investir dans une meilleure technologie si nous voulons plus de bien-être.

Tout débat sur plus de bien-être doit s'articuler autour d'une meilleure productivité. Il est bien sûr toujours possible de provoquer provisoirement une croissance économique plus rapide en stimulant la surconsommation par le biais de taux d'intérêt bas ou d'autres artifices financiers. Mais l'effet de ce genre de mesures n'est pas durable dans la mesure où à chaque période d'endettement succède systématiquement une période de désendettement.

Productivité et écosystème technologique

La croissance de la productivité repose sur les évolutions technologiques. Le concept 'technologie' doit être interprété ici au sens le plus large. Chaque dimension de l'écosystème écologique d'un pays revêt une importance majeure pour l'amélioration de la productivité. La qualité du travail, c'est-à-dire les connaissances et les compétences intégrées par les travailleurs, contribue déjà en soi à augmenter la productivité du travail. Parallèlement à cela, il y a les investissements classiques en capitaux (*'physical capital deepening'*) qui permettent

de développer le stock technologique d'un pays. Quand, grâce à cela, les travailleurs accèdent pour la première fois à des biens d'investissement, leur productivité peut augmenter considérablement quelle que soit l'avancée technologique de ces biens d'investissement. Cette augmentation relativement simple de la productivité est très importante dans les pays qui se trouvent en plein mouvement de rattrapage sur le plan industriel, par exemple les pays d'Europe de l'Est, mais joue également un rôle dans les pays les plus avancés sur le plan technologique, comme le Japon ou les Etats-Unis.

Une plus grande productivité implique une plus grande valeur ajoutée par travailleur et des revenus de facteurs plus élevés. En d'autres mots, nous devenons plus riches si nous sommes plus productifs. La productivité par travailleur est beaucoup plus élevée aujourd'hui qu'en 1970, mais ce qui compte c'est évidemment la croissance annuelle de la productivité du travail, car c'est là que se situe la source du revenu par habitant.

Dans la Figure II, nous représentons le lien qui existe entre l'augmentation moyenne des revenus et la croissance de la productivité du travail sur deux périodes (2001-2007 et 2007-2008). La corrélation est tout à fait évidente : la productivité du travail est un synonyme de niveau de vie ou de PIB par tête.

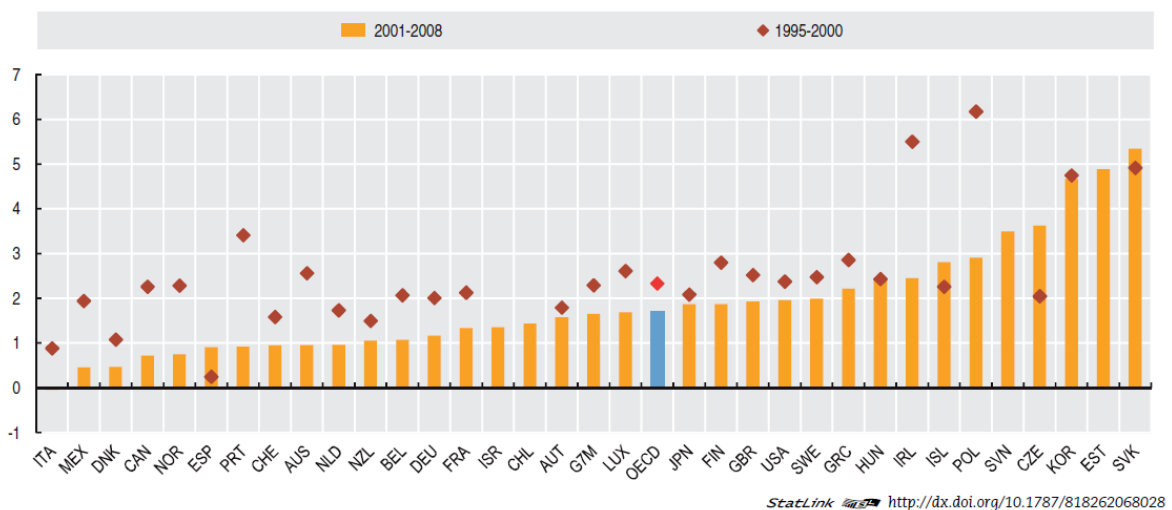
Figure II : augmentation du PIB par tête et productivité du travail



Source : OCDE, Mesure de l'innovation (2010), page 20

L'évolution de la productivité du travail n'est évidemment pas constante dans le temps. Sur la période allant de 1995 à 2008, les chiffres publiés par l'OCDE permettent de scinder la productivité du travail en deux sous-périodes, et de comparer celles-ci entre elles. Dans ce contexte, la productivité du travail est mesurée en termes de PIB ou de revenu par heure prestée. En comparant l'augmentation de la productivité du travail entre 1995 et 2000 avec celle réalisée entre 2001 et 2008, la Figure III révèle une baisse sensible de la croissance de productivité pour la quasi-totalité des pays de l'OCDE. **En Belgique, la croissance de la productivité a diminué de moitié, ce qui donne pour notre pays une prestation légèrement inférieure à la moyenne de l'OCDE.** On remarque néanmoins que la dynamique belge est quasi identique à la croissance de la productivité chez nos voisins. Etant donné que l'augmentation de la productivité du travail est à la base de la croissance du revenu par habitant, il n'est pas étonnant que la croissance du revenu par habitant ait également diminué au cours de la même période.

Figure III – Croissance du revenu par heure prestée (croissance annuelle exprimée en pourcentages)

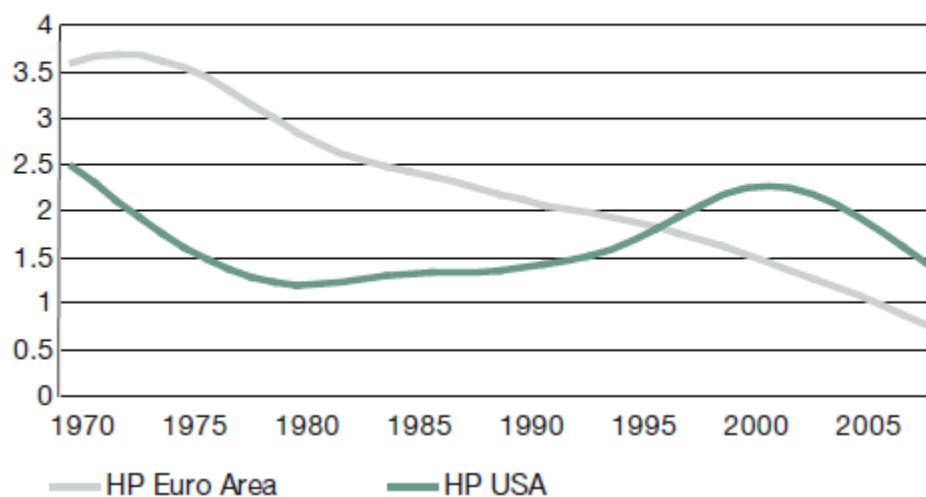


La Figure IV illustre l'évolution structurelle de la productivité (du travail) à partir de 1970 dans la zone Euro ainsi qu'aux Etats-Unis, sur la base des chiffres publiés par l'organisme mondial à but non lucratif 'The Conference Board'. Dans la zone Euro, la croissance de la productivité baisse de façon quasi linéaire d'environ 3,6% entre 1970 et 1973 pour descendre sous la barre du 1% après 2005. Si cette tendance devait se confirmer, les gains de productivité disparaîtraient complètement au cours de la prochaine décennie. En d'autres mots, seule une croissance des facteurs de production permettrait désormais à la zone Euro d'engranger des gains absolus en matière de bien-être.

Figure IV – Evolution de la productivité (PIB par heure prestée)

Labour Productivity Growth Trend

(Output per Hour Worked)



Source : The Conference Board Total Economy Database (HP : filtre Hodrick-Prescott)

Il est à noter qu'entre 1970 et 1995, la productivité a augmenté plus rapidement dans la zone Euro qu'aux Etats-Unis. Après 1995, la croissance de la productivité est redevenue plus rapide aux Etats-Unis que dans la zone Euro. La Figure III révèle également qu'aux Etats-Unis, la productivité du travail n'a pas diminué entre 1980 et 2000 mais a même considérablement augmenté entre 1992 et 1999. A partir de l'an 2000, la productivité du travail baisse aux Etats-Unis comme en Europe, mais l'écart entre les deux continents reste plus ou moins constant. Cette différence marquante d'évolution avec l'Europe s'explique de plusieurs façons. L'utilisation de l'ICT dans les secteurs des finances et de la distribution joue incontestablement un rôle important dans ce contexte. Certains auteurs attribuent également l'augmentation du chiffre d'affaires dans les secteurs des services aux Etats-Unis à une surconsommation systématique provoquée par des crédits à la consommation artificiellement bon marché. Ce qui a eu pour conséquence de faire augmenter le chiffre d'affaires par travailleur dans les secteurs des finances, de l'immobilier, de la construction, etc. Et une augmentation du chiffre d'affaires par travailleur exerce un impact positif évident sur la productivité du travail mesurée.

Ralentissement de la productivité

La baisse structurelle des gains de productivité, ou '*productivity slowdown*', coïncide avec l'importance relative de plus en plus importante accordée dans notre économie aux secteurs des services '*soft*'. Les gains de productivité sont traditionnellement très élevés dans l'industrie et les secteurs des services de haute technologie (ICT, développement de logiciels, etc.). Dans les secteurs de services comme les soins aux personnes ou les administrations publiques, les gains de productivité sont très limités, voire négatifs. Plus la part de ces derniers secteurs est grande au sein de l'économie totale, plus le gain total de productivité et le rythme global de croissance seront bas. Les pays qui possèdent une large base industrielle et une économie de

services limitée, combinaison typique pour les économies émergentes, engrangent dès lors des gains de productivité élevés et affichent de beaux chiffres de croissance. ***Il semble logique dans ce contexte que les pays consacrent l'attention nécessaire à conserver une base industrielle hautement technologique.*** Les gains de productivité de cette base industrielle sont en effet très importants pour permettre des revenus plus élevés par habitant.

Le ralentissement de la productivité peut évidemment aussi être partiellement dû aux sous-investissements structurels des dernières décennies. Les bons chiffres de croissance notés jusqu'en 1990 environ découlent des investissements importants consentis entre 1970 et 1980. Mais il faut reconnaître qu'il était beaucoup plus facile d'investir il y a 40 ans. Les années de procédure qui précèdent aujourd'hui chaque projet d'investissement important est une nouveauté institutionnelle récente qui a un impact négatif sur le volume des investissements. Vu sous cet angle, le ralentissement de la productivité ne doit certainement pas être considéré comme une fatalité ; l'élimination des barrières actuelles à l'investissement peut à long terme donner de meilleurs chiffres de croissance (voir plus loin). De plus, toute nouvelle vague technologique peut elle aussi entraîner à terme un changement structurel de l'économie. Personne ne prétend que la productivité ne peut que baisser, une observation qui n'apporte que peu de réconfort pour le court terme. L'histoire nous apprend que les nouvelles vagues technologiques se remarquent relativement tard. Peut-être nous trouvons-nous même déjà, sans le savoir, dans les prémices d'une nouvelle vague technologique...

Une baisse des gains de productivité limite le potentiel de croissance économique. Le Tableau I affiche les projections de croissance que Bas Van Ark (The Conference Board) a calculées pour la période 2011-2016 en se basant sur les évolutions structurelles des gains de productivité aux Etats-Unis et dans la zone Euro. On pourrait débattre très longtemps de l'exactitude de ces chiffres, certainement quand on se trouve en pleines séquelles d'une crise économique sans pareille, dont les implications budgétaires sont loin d'être digérées. Quoiqu'il en soit, 'The Conference Board' est d'avis que la croissance potentielle dans la zone Euro baissera jusqu'à 1,6% entre 2011 et 2016. Le potentiel de croissance de l'économie américaine est estimé pour sa part à +2,3% par an pour la période 2011-2016. Quant à la croissance réelle, elle risque d'être sensiblement plus faible pour la zone Euro, avec 1% par an, alors qu'aux Etats-Unis la croissance réelle attendue pour 2011-2016 est de 2%.

Tableau I – Croissance potentielle et attendue sur la base des évolutions de la productivité, 2011-2016

	Etats-Unis	Zone Euro
Croissance potentielle, 2000-2004	3,3	2,0
Croissance potentielle, 2004-2008	2,6	1,9
Croissance potentielle, 2011-2016	2,3	1,6
Croissance attendue, 2011-2016	2,0	1,0

Source : Bas Van Ark, *Intereconomics* (2010/1), pages 17-20

Les pouvoirs publics ont toujours la possibilité de produire des chiffres de croissance supérieurs à la croissance potentielle en mettant en place des politiques stimulantes à ce niveau. Mais les effets de ce genre de politiques ont généralement un impact temporaire, après quoi l'économie reprend un rythme de croissance correspondant à la croissance potentielle. Autrement dit, entre 2011 et 2016, la croissance économique peut certainement mieux se comporter pendant quelques années que ne le suggèrent les chiffres du Tableau I. Il semble néanmoins peu probable que la croissance économique soit, au cours de toute cette période, significativement plus importante que ne le laisse supposer le Tableau I. Les chiffres de croissance de la zone Euro cachent évidemment de grandes différences entre les pays qui la composent. Il y aura donc certainement quelques pays de la zone Euro qui afficheront de beaux chiffres de croissance pour la période 2011-2016, mais cela implique également que d'autres pays de cette même zone afficheront des chiffres de croissance inférieurs au 1% du Tableau I. Cette perspective est pour le moins problématique en ces temps de graves problèmes budgétaires.

Si l'on compare les projections du Tableau I avec les récentes projections de croissance publiées par des organisations comme l'OCDE ou le FMI, force est de constater que ces instances internationales annoncent un taux de croissance légèrement plus élevé jusqu'en 2014. Cette différence (limitée) est principalement imputable à l'ampleur de la reprise économique attendue après la déconvenue de 2009. Généralement, une forte baisse est suivie d'une forte reprise. Le recul conséquent de la croissance économique au cours des six premiers mois de 2011 en Europe et aux Etats-Unis peut dès lors être considéré comme une réaction atypique après une crise. Cette stagnation peut être attribuée au manque de confiance dû à la crise de la dette, mais peut aussi être la conséquence 'logique' d'une évolution structurelle avec des chiffres de croissance en baisse constante.

Mais la croissance économique n'est-elle pas parfois beaucoup plus rapide que le ralentissement de la productivité ne pourrait le laisser penser ?

Tant aux Etats-Unis que dans quelques grands pays européens, le ralentissement de la productivité ne semble certainement pas être la 'norme en matière de croissance'. Comment expliquer qu'il y ait encore eu quelques années avec de beaux chiffres de croissance après l'an 2000 ?

1. croissance due à une expansion financière (temporaire)

Les activités financières se sont développées de façon très spectaculaire, surtout après 1990, et ont gonflé les chiffres de croissance. Selon Gabriel Palma, le rapport entre le stock d'actifs financiers et la production mondiale est passé de 1,2 à 4,4 entre 1980 et 2007. Dans les pays occidentaux, la taille relative du secteur financier était beaucoup plus élevée : aux environs de 7 pour le Royaume-Uni, et plus de 9 pour les Etats-Unis. Des grands groupes industriels tels que GE, GM et Ford ont entre-temps été financiarisés par le biais d'une expansion constante de leurs activités financières. A cause de la dérégulation financière, les taux de profit ont été beaucoup plus élevés dans le secteur financier que dans les secteurs non

financiers, et ce tant en Europe qu'aux Etats-Unis : 4 à 12% pour le secteur financier contre 2 à 5% pour le secteur non financier (Ha-Joon Chang, 2010). Les pays qui ont opté pour une expansion financière très agressive comme l'Islande, l'Irlande et la Lituanie, ont ressenti par la suite les conséquences douloureuses d'une situation où les actifs financiers représentent jusqu'à 1000% du PIB.

2. croissance poussée par l'exportation : le miracle allemand

La globalisation et l'expansion industrielle de l'Asie ouvrent d'énormes opportunités de croissance pour les entreprises technologiques occidentales. En Europe, ce sont surtout les entreprises allemandes qui semblent réussir à bien exploiter ces opportunités. Quelques secteurs d'activités ont connu grâce à cela une croissance très importante. Dans les pays où ces secteurs représentent une part importante du PIB national, le taux de croissance général augmente même s'il n'y a pas nécessairement une croissance importante sur le plan de la productivité.

L'accent que les entreprises industrielles européennes et américaines mettent sur l'Asie et ses marchés de croissance est tout à fait logique. La Chine va encore continuer pendant plusieurs décennies à investir dans de nouvelles infrastructures. La croissance chinoise se situe actuellement au niveau de la croissance européenne dans les années qui ont suivi la guerre. Sur le modèle de ce qui s'est passé en Europe, la croissance chinoise finira par ralentir, mais ce ralentissement prendra des décennies pendant lesquelles le marché chinois continuera bien sûr à se développer. Le développement d'une 'stratégie chinoise' reste donc encore toujours indiquée pour les entreprises industrielles ou technologiques.

De tous les pays industrialisés, c'est l'Allemagne qui dispose, et de loin, du plus grand excédent commercial par rapport aux marchés de croissance asiatiques. Cet excédent commercial n'est pas à attribuer uniquement à des multinationales réputées telles que Siemens, SAP, Daimler ou Volkswagen. On estime en effet qu'environ 45% de l'excédent commercial allemand a été réalisé par des PME allemandes. Ces excellentes performances de PME allemandes relativement inconnues ne sont pas l'expression d'un nouveau phénomène. Il y a plus de 20 ans, Hermann Simon a été le premier à décortiquer le secret de ces champions de l'ombre (*hidden champions*) ou champions anonymes de la croissance, qui chaque année quittent le statut de PME pour devenir des géants industriels (comme Würth, SAP ou Kärcher, par exemple). Dans son récent ouvrage intitulé 'Hidden Champions of the 21st Century' (champions cachés du 21^{ème} siècle), Hermann Simon analyse l'avantage concurrentiel tellement représentatif de ces champions dits cachés. Il ressort de son analyse détaillée de milliers de ces champions dits cachés que la qualité du produit, le contact avec le client et le conseil au client sont autant d'éléments essentiels dans la mise en place d'un avantage concurrentiel. Le Tableau II donne un aperçu global de l'importance relative des différentes sources de l'avantage concurrentiel.

Tableau II – Avantage concurrentiel des champions cachés selon Hermann Simon

Qualité du produit	58%
Contact avec le client	48%
Conseil	48%
Fiabilité de livraison	44%
Rentabilité	41%
Après-vente	40%
Intégration de systèmes	37%
Flexibilité logistique	31%
Distribution	22%
Collaboration avec les fournisseurs	13%
Brevets	12%
Publicité	7%
Prix	6%

Source : Hermann Simon (2009). Hidden Champions of the 21st Century, page 201

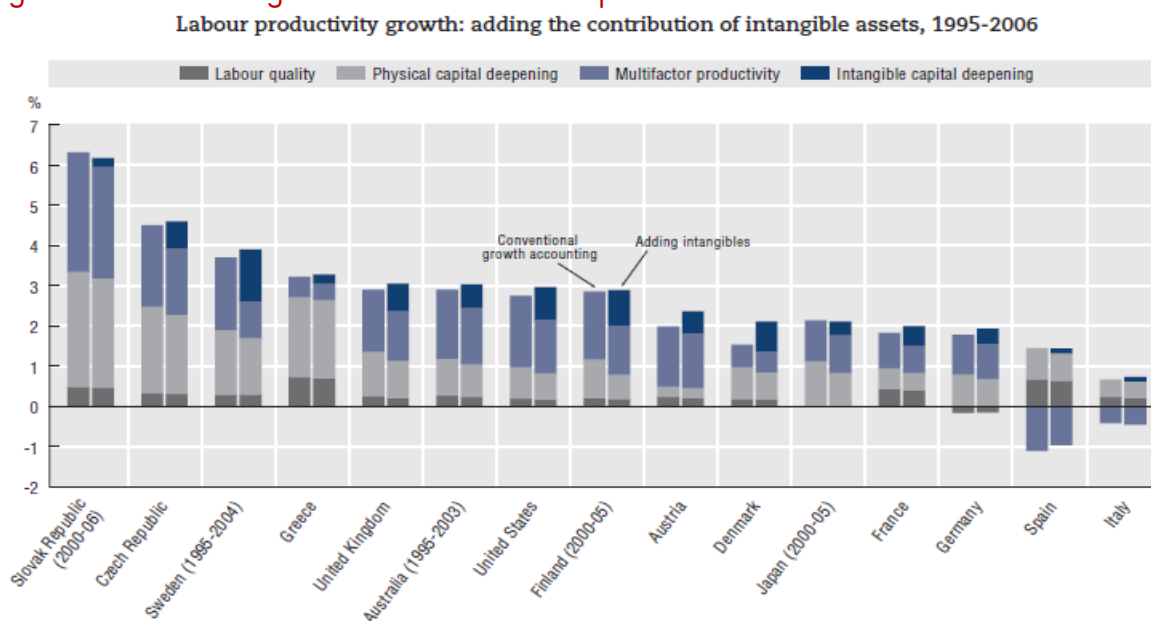
La qualité du produit et une relation très intense avec les clients sont les atouts de base des champions cachés. La quête permanente d'améliorations du produit et le développement de réseaux (coûteux) en Asie sont des priorités essentielles pour le management. Les PME allemandes ont fortement investi dans les stocks, les réseaux logistiques et la formation de travailleurs dans les marchés de croissance. Des investissements à risques qui ne pourront s'avérer rentables que si les produits proposés par l'entreprise sont de qualité supérieure. Les PME qui préfèrent ne pas prendre le risque de développer un réseau local dense pour soutenir leurs clients locaux, peuvent bien entendu travailler avec des agents externes dans des réseaux existants. Mais si une entreprise veut vendre de la technologie de pointe à des clients qui demandent un soutien 24 heures sur 24, elle ne peut pas se permettre de fonctionner sans disposer de ses propres points de service locaux correctement outillés. Les entreprises allemandes ne vendent pas simplement de la technologie, elles vendent la meilleure technologie possible, soutenue par le meilleur service possible. Dans ces conditions, le prix de vente ne joue finalement pas un si grand rôle, comme l'atteste le Tableau II. **Le critère des écarts de prix est moins important quand les entreprises font la différence sur la qualité et sur le service.** Cela ne signifie bien entendu pas que les coûts de salaires ne soient pas importants pour les entreprises technologiques allemandes. Le développement des coûts salariaux est un critère important, surtout pour les entreprises qui vendent des matières premières (*commodities*) ou qui produisent des produits standard avec de faibles marges bénéficiaires. C'est en tout cas une erreur d'attribuer le succès des exportations allemandes à la récente modération des salaires. La modération salariale a principalement profité aux entreprises de services à haut coefficient de main d'œuvre, qui ont par ailleurs affiché une croissance nettement inférieure à celle des entreprises industrielles qui réalisent aujourd'hui de très bons chiffres à l'exportation.

Investir dans plus de productivité

La croissance pure de productivité réside dans la productivité multifactorielle, ou croissance de la production induite par de meilleures technologies et un niveau plus élevé de capital humain. Cette croissance de productivité n'est donc pas la conséquence d'investissements d'extension. De récentes études sur l'évolution de la productivité soulignent le rôle des *intangibles*, c'est-à-dire les actifs moins visibles qui directement ou indirectement favorisent la productivité : logiciels et bases de données, R&D et autres droits de propriété intellectuelle, *corporate branding*, capital humain et capital organisationnel spécifiques à l'entreprise. Ces actifs intangibles ne se mesurent pas de façon aussi univoque que les investissements de capitaux classiques.

En dépit de ces limitations, il ressort de la Figure V que l'ajout de cette catégorie supplémentaire d'actifs permet d'expliquer largement la croissance totale de la productivité, certainement dans les pays les plus avancés. La conclusion est dès lors très claire : l'époque où l'augmentation de la productivité est essentiellement due à une augmentation du nombre de machines est une époque définitivement révolue. Dans un pays comme la Finlande, les actifs intangibles contribuent plus à la croissance de la productivité que les investissements d'extension classiques. En Suède et aux Etats-Unis aussi, les actifs intangibles semblent jouer un rôle considérable dans la croissance totale de la productivité. Il est dès lors important que le climat économique encourage les investissements dans ces actifs intangibles. Mais seulement 'investir plus dans le R&D' n'est probablement pas suffisant non plus. Le *branding* et un capital humain et organisationnel spécifiques à l'entreprise sont des facteurs tout aussi importants. La décision d'investir dans le *branding* ou dans un capital spécifique relève typiquement de la stratégie d'entreprise et est moins facile à soutenir par les pouvoirs publics que les dépenses en R&D.

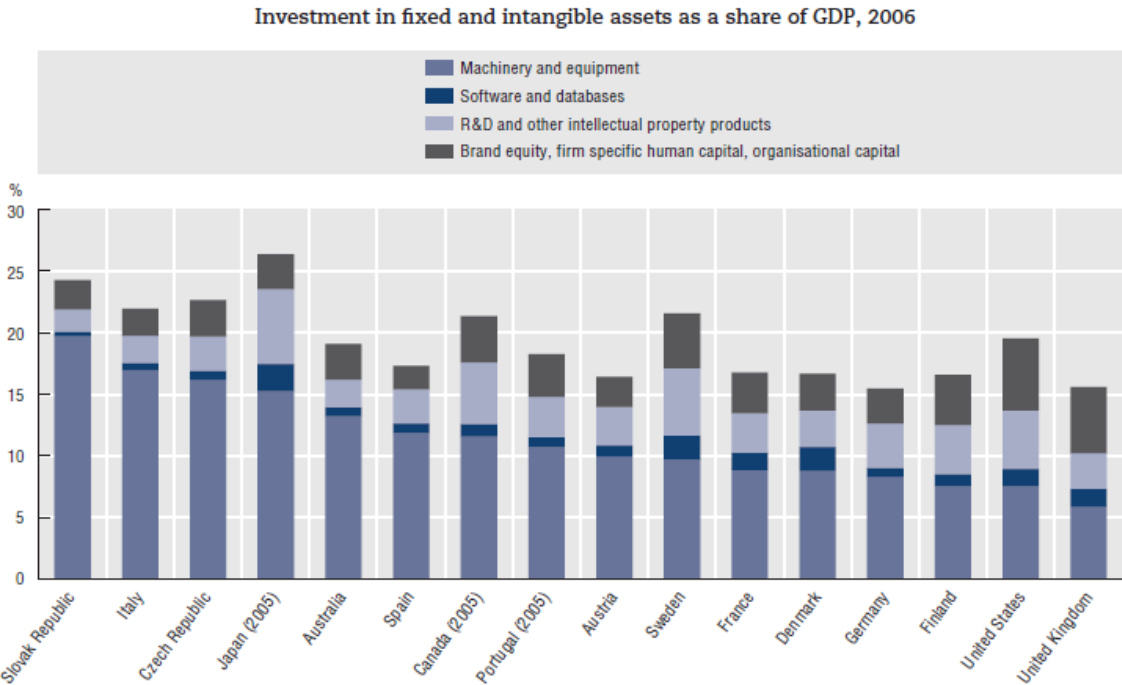
Figure V – Actifs intangibles et croissance de la productivité



Source : OCDE, Mesure de l'innovation (2010)

La Figure VI illustre pour quelques pays de l'OCDE la composition des investissements totaux ayant un effet positif sur la croissance de la productivité. L'OCDE ne publie pas d'information détaillée pour la Belgique, mais nous pouvons partir du principe que la situation dans notre pays est comparable à ce qui se passe en Allemagne ou en France. La Figure VI montre que les actifs intangibles pèsent déjà lourdement dans les investissements totaux. En Suède, en Finlande, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis, on investit déjà plus dans les actifs intangibles que dans les machines et les équipements. La figure révèle en outre que les différences entre les quotas d'investissements nationaux respectifs sont très importantes. Le Japon investit 27% de son PIB dans des actifs de nature à accroître la productivité, alors que cette proportion n'est que de 16% au Royaume-Uni. Les investissements élevés au Japon ont en soi un effet important sur la croissance de la productivité (et provoqueront effectivement une croissance de la productivité dans les secteurs visés), mais ces efforts ne se traduisent cependant pas dans les récents chiffres de croissance de l'économie japonaise. Cela s'explique en grande partie par le poids des secteurs les plus productifs (qui sont également responsables de la plus grande part des investissements de nature à accroître la productivité) dans l'économie nationale. Si les secteurs les plus productifs ne représentent que 15% de l'économie nationale, les chiffres de croissance ne seront pas spectaculaires même après des investissements conséquents dans les secteurs concernés. Nous développons ce raisonnement un peu plus loin sur la base des chiffres de l'économie américaine.

Figure VI – Investissements dans les actifs fixes et intangibles, en tant que % du PIB



La Figure VI montre également quels sont les pays qui investissent encore de façon importante dans une expansion industrielle. Ces pays investissent relativement beaucoup dans les machines et les équipements (*machinery and equipment*). Il n'est pas surprenant de trouver les investissements d'expansion les plus importants (près de 20% du PIB) en Tchéquie et en

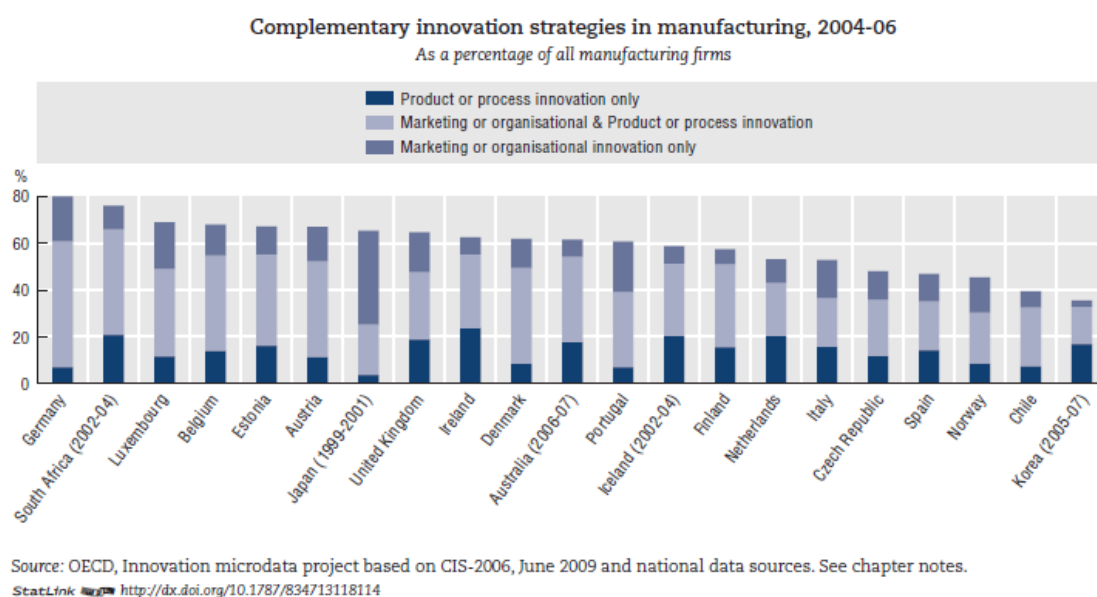
Slovaquie. En revanche, le niveau élevé des investissements d'expansion en Italie sont plutôt étonnants. Le Royaume-Uni, les Etats-Unis, la Finlande et l'Allemagne ne consacrent pour leur part que 6 à 8% de leur PIB à l'expansion industrielle. L'Allemagne en particulier obtient après 2006 des chiffres de croissance relativement bons par rapport à ces investissements limités dans la production.

La chaîne d'innovation au sens large

Le soutien du R&D par les pouvoirs publics porte essentiellement sur les innovations en matière de technologie ou de processus. La chaîne d'innovation des entreprises industrielles est évidemment beaucoup plus étendue que cela. La Figure VI nous apprend que l'industrie pratique globalement trois stratégies en matière d'innovation. La plupart des entreprises industrielles novatrices combinent les innovations en matière de produits ou de processus avec des innovations au niveau marketing ou organisationnel. Les meilleures entreprises dans ce contexte parviennent à encadrer de façon optimale leurs innovations technologiques avec des innovations en matière de marketing et d'organisation. Ce n'est pas une surprise, dans la mesure où une nouvelle gamme de produits ou l'intégration de nouveaux processus de production doivent être soutenus sur divers fronts. Les entreprises qui innovent uniquement sur le plan technologique, mais ne réussissent pas à soutenir et à encadrer ces innovations avec une organisation et un marketing appropriés, courent le risque d'une sous-exploitation de leur potentiel technologique.

Il est à noter dans la Figure VII que les entreprises allemandes misent beaucoup sur cette combinaison de stratégies novatrices. Cette approche complémentaire de l'innovation peut être révélatrice d'une forte orientation sur le client. Un nouveau produit ou une nouvelle technologie nécessitent un encadrement spécifique pour permettre au client de voir la plus-value offerte par l'innovation en question. Il y a apparemment peu d'entreprises industrielles allemandes qui limitent leurs activités à l'innovation d'un produit ou d'un processus. Force est aussi de constater qu'une part importante des entreprises industrielles novatrices limitent leurs activités d'innovation au marketing et à l'organisation. Les innovations '*soft*' sont donc aussi très importantes dans les secteurs de la technologie et de l'industrie. Enfin, cette figure nous apprend également que les entreprises industrielles de Corée du Sud restent à la traîne en ce qui concerne la complémentarité des stratégies d'innovation.

Figure VII – Stratégies d'innovation complémentaires dans l'industrie



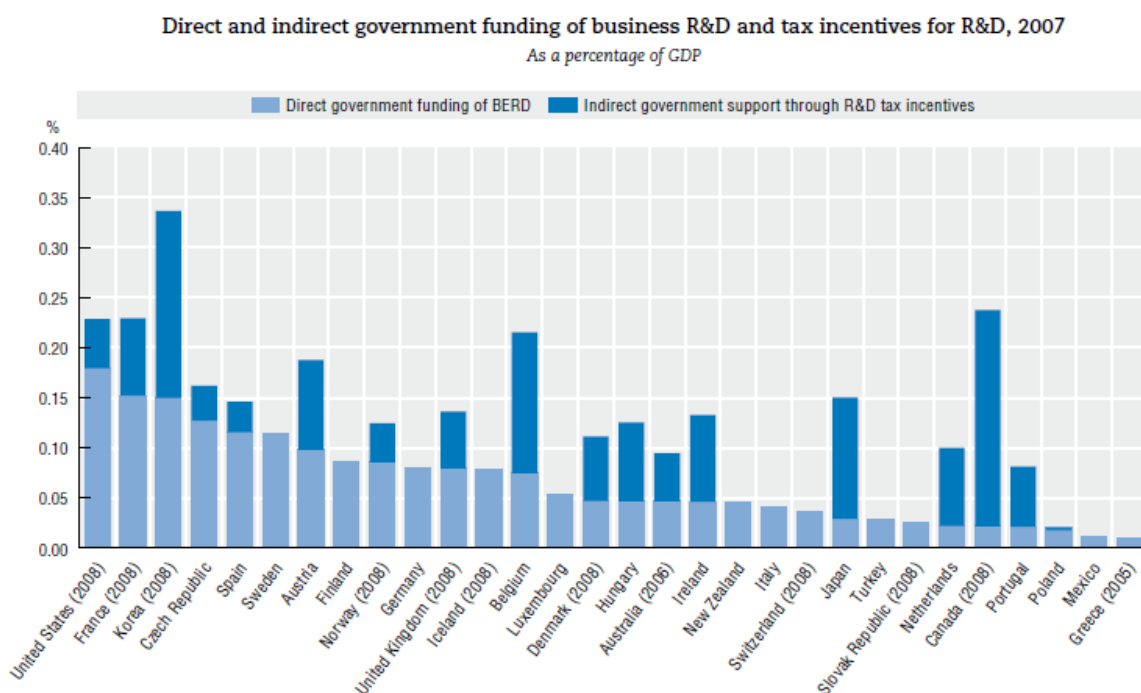
Rôle des pouvoirs publics

Il existe plusieurs façons pour les pouvoirs publics de stimuler les entreprises à investir dans des actifs de nature à améliorer la productivité. Dans ce domaine, chaque pays propose des mesures fiscales spécifiques. Les comparaisons internationales du rôle des pouvoirs publics dans les politiques d'innovation révèlent que le soutien public direct en faveur des investissements en R&D bénéficie d'une attention soutenue. Si les efforts en matière de R&D sont effectivement très importants, ils ne représentent qu'une partie d'un plus grand ensemble (voir composition des actifs intangibles). Ce soutien direct des pouvoirs publics peut être de nature très variée (contrats, emprunts, subventions) et réduit le coût total du R&D pour les entreprises qui en bénéficient. Outre ce soutien direct et relativement transparent du R&D, il y a le traitement fiscal des dépenses privées en R&D. L'impact des possibilités de déductions et des subventions fiscales sur le coût total des projets de R&D est beaucoup moins transparent, et n'est généralement pas répertorié en tant que soutien du R&D par les entreprises 'bénéficiaires'. Parallèlement à cela, on trouve également en Belgique, en France, en Espagne et en Corée du Sud des diminutions spécifiques du coût salarial des travailleurs du secteur R&D. Le traitement fiscal des recettes de brevets peut également se traduire en soutien indirect du R&D. Sur la base des réponses à un questionnaire ciblé, l'OCDE a élaboré une représentation de ce soutien indirect du R&D dans les entreprises privées.

Il ressort de la Figure VIII que l'image totale obtenue après avoir pris en compte les soutiens direct et indirect du R&D s'écarte considérablement de l'analyse traditionnelle, selon laquelle il serait uniquement rendu compte du soutien direct du R&D. Pour ce qui est du soutien direct en matière de R&D, le classement est mené par les Etats-Unis, suivis par la France et la Corée du Sud. En ce qui concerne les entreprises belges, le soutien direct du R&D est plutôt moyen, et quasi identique à celui que l'on observe en Allemagne et au Royaume-Uni. Mais la situation

évolue sensiblement lorsqu'on ajoute le soutien indirect. La Corée du Sud semble offrir de loin le soutien le plus important aux dépenses privées en R&D, suivie à distance par le Canada, les Etats-Unis, la France et la Belgique. Dans l'Union Européenne, les entreprises belges et françaises bénéficient du soutien le plus généreux en matière de R&D. Les réductions fiscales pour l'emploi des travailleurs du secteur R&D joue un rôle important dans ce contexte. Le soutien total du R&D des entreprises privées de notre pays s'est élevé en 2007 à plus ou moins 0,25% du PIB. La différence avec les entreprises allemandes, finlandaises ou suédoises, par exemple, est considérable.

Figure VIII – Soutiens direct et indirect accordés par les pouvoirs publics aux dépenses de R&D



Source : OCDE, Mesure de l'innovation (2011)

Productivité et/ou niveau de l'emploi

La baisse structurelle de la productivité tempère les attentes en matière de croissance économique et de création d'emplois. Mais une croissance importante de la productivité peut également impliquer plus de production avec moins de travailleurs. La fonte des gains de productivité n'a-t-elle pas peut-être pour avantage de maintenir une certaine stabilité au niveau de l'emploi ?

Le lien entre productivité et emploi n'est cependant pas univoque. L'emploi a considérablement augmenté dans tous les pays qui ont connu des gains de productivité élevés après 1975. En d'autres mots, les gains de productivité n'excluent pas nécessairement une augmentation de l'emploi. La croissance historique du niveau de l'emploi ne dépend bien sûr pas uniquement de l'évolution de la productivité mais est également influencée par la démographie, l'intégration de la femme sur le marché du travail ainsi que d'autres facteurs socioculturels.

Des études détaillées réalisées aux Etats-Unis entre 1990 et 2000 révèlent une augmentation de la productivité dans un nombre limité de secteurs : informatique/électronique, information, industrie, immobilier et leasing, finances et assurances. Ces secteurs ont accru leur productivité d'une moyenne de 4 à 6% par an, avec un niveau de l'emploi stable, voire en légère hausse. Mais après l'an 2000, la situation s'est profondément modifiée. Si ces secteurs ont continué à représenter la part la plus importante des gains de productivité, le niveau de l'emploi y a baissé. Nous pouvons en conclure que la diminution progressive de l'emploi dans ces secteurs est la principale source des gains de productivité à partir de l'an 2000. Ces gains de productivité peuvent donc être considérés comme socialement beaucoup moins positifs que des gains de productivité avec augmentation du niveau de l'emploi. L'évaluation finale des gains de productivité dépend bien évidemment de la demande globale de travail et du niveau de chômage dans l'économie. Une diminution de l'emploi dans les secteurs les plus productifs ne doit pas poser problème quand les emplois perdus peuvent être facilement absorbés par d'autres secteurs. Mais avec un taux de chômage élevé, une diminution de l'emploi dans les secteurs les plus productifs n'est certes pas une situation optimale.

Le Tableau II donne une vue d'ensemble des secteurs en fonction de leur contribution au total des gains de productivité dans l'économie américaine. La productivité générale a affiché une croissance moyenne de 1,6% par an entre 2000 et 2008. Les deux secteurs relativement petits de l'informatique/électronique et de l'information réalisent ensemble la moitié de cette croissance de productivité, soit 0,8% du 1,6% par an. Ces deux secteurs font office de leviers pour la productivité mais ne représentent respectivement que 1% et 5% du PIB américain. L'emploi a néanmoins considérablement diminué dans ces deux secteurs entre 2000 et 2008, avec une baisse respective de 5% et 3% par an.

En ce qui concerne l'industrie (limitée au *manufacturing*), nous trouvons une situation comparable. Cet important secteur qui représente 10% du PIB et 9% de l'emploi, a réalisé 0,3% du gain de productivité total de 1,6% et a vu son taux d'emploi baisser chaque année de 3% (au cours de la période 2000-2008). De tous les secteurs d'activité qui ont apporté une contribution positive au gain de productivité dans l'économie américaine, seul le secteur immobilier est parvenu à augmenter le nombre de ses emplois entre 2000 et 2008. Le gonflement d'une grande bulle immobilière peut effectivement créer temporairement un nombre appréciable de nouveaux emplois, mais il faut tempérer cela en gardant à l'esprit la baisse spectaculaire du taux d'emploi qu'a connu ce même secteur après 2008.

Tableau II – Répartition de la croissance de productivité par secteur (2000-2008) aux Etats-Unis

	Secteur	Contribution dans la croissance de productivité	Part du PIB (%)	Part de l'emploi (2008, %)	Δ d'emploi (par an, %)
Contribution positive	<i>Informatique/électronique</i>	0,4%	1,4%	0,9%	-5%
	<i>Information</i>	0,4%	4,5%	2,1%	-3%
	<i>Industrie (manufacturing)</i>	0,3%	10%	8,8%	-3%
	<i>Immobilier & leasing</i>	0,3%	13%	1,8%	+2%
	<i>Commerce de gros</i>	0,2%	5,7%	4,3%	0%
	<i>Finances/assurances</i>	0,2%	7,7%	4,4%	+1%
	<i>Services professionnels</i>	0,2%	7,6%	6,3%	+2%
	<i>Administration</i>	0,1%	2,9%	6%	+1%
	<i>Transport</i>	0,1%	2,9%	3,4%	+1%
Aucune contribution	<i>Commerce de détail</i>	0	5,8%	10,4%	0%
	<i>Pouvoirs publics</i>	0	12,9%	14,8%	+1%
	<i>Soins de santé</i>	0	7%	11%	+2%
Contribution négative	<i>Enseignement</i>	-0,1%	1%	2,2%	+3%
	<i>Horeca</i>	-0,1%	2,8%	7%	+1%
	<i>Autres services</i>	-0,1%	2		+1%
	<i>Construction</i>	-0,2%	4		+1%
Croissance de productivité totale		+1,6%			

Source : McKinsey (2011). Growth and Renewal in the United States : Retooling America's economic engine, page 25

Le Tableau II nous apprend aussi que la croissance la plus importante au niveau de l'emploi est réalisée par les secteurs qui ne contribuent que de façon limitée, voire pas du tout, à l'amélioration de la productivité. Parmi ces secteurs, nombreux sont ceux qui sont soumis à une dynamique différente. Le commerce de détail est un secteur très compétitif alors que de grands secteurs comme ceux des pouvoirs publics ou des soins de santé ne sont pas soumis à la concurrence, qu'elle soit nationale ou étrangère.

Il y a donc des secteurs économiques qui licencient (et deviennent ainsi plus productifs) tandis que d'autres engagent et deviennent dès lors moins productifs. Où se trouve l'équilibre ? Le Tableau III répartit par région les gains de productivité de l'économie américaine entre 2000 et 2008, en mentionnant également les chiffres de croissance de l'emploi (à ne pas confondre avec l'évolution du taux d'emploi total) et de croissance du PIB par habitant.

Tableau III – Croissance annuelle de la productivité, PIB par habitant et emploi par habitant (2000-2008, en %)

	Croissance de la productivité	Croissance de l'emploi par habitant	Croissance du PIB par habitant
Etats-Unis	1,55%	-0,48%	1,07%
Far-West	1,85%	-0,40%	1,45%
Mideast	1,67%	-0,08%	1,59%
New England	1,56%	-0,33%	1,23%
Plains	1,56%	-0,17%	1,39%
Southeast	1,54%	-0,67%	0,87%
Rocky Mountains	1,39%	-0,42%	0,97%
Great Lakes	1,28%	-0,82%	0,46%
Southwest	1,23%	-0,37%	0,86%

Source : McKinsey (2011). Growth and Renewal in the United States : Retooling America's economic engine, page 17

Aux Etats-Unis, le taux d'emploi par habitant a baissé annuellement de 0,48% mais le revenu par habitant a augmenté, ce qui laisse supposer que les travailleurs sont devenus plus productifs. Le Tableau III indique que le taux d'emploi par habitant baisse dans toutes les régions des Etats-Unis. Les régions qui affichent la plus forte croissance de productivité ne sont pas celles qui subissent la plus forte baisse de l'emploi par habitant. Le Mideast combine une croissance de productivité relativement élevée (+ 1,67%) avec une baisse très limitée du taux d'emploi par habitant (-0,08%). Les régions avec une croissance de productivité relativement faible affichent une baisse plutôt importante du taux d'emploi par habitant (Great Lakes, par exemple).

Le capital humain

Le capital humain est à la fois le point de départ et le point d'aboutissement de la croissance économique. En effet, les travailleurs s'efforcent de collaborer à la croissance économique et veulent par ce biais améliorer leur qualité de vie. Investir dans le capital humain est dès lors une nécessité évidente en matière de croissance. Le système d'enseignement a beaucoup de fonctions importantes et ne peut pas être jugé uniquement sous l'angle de la performance. L'enseignement, ou du moins une partie de l'enseignement, doit néanmoins préparer correctement les jeunes à une carrière économique productive. La qualité de nos écoles et de nos universités revêt donc une très grande importance pour notre futur potentiel de croissance.

Le lien entre développement économique et enseignement devient particulièrement manifeste quand on entend les secteurs technologiques se plaindre du nombre trop limité de jeunes techniciens, ingénieurs et scientifiques fraîchement diplômés. Une diminution du nombre de jeunes technologues qualifiés hypothèque donc le potentiel de croissance future. La part des nouvelles technologies dans la création de bien-être au lendemain de la Seconde Guerre mondiale est généralement estimée à 75%. Pour le reste, l'académie américaine des sciences souligne que les technologues ne représentent que 4% des travailleurs américains mais qu'ils créent les emplois dont dépendent directement ou indirectement les 96% des travailleurs

restants. S'il convient de prendre de telles affirmations avec un énorme grain de sel, on ne peut certainement pas nier l'effet de levier exercé par la technologie.

La consolidation de la dynamique technologique dépend de l'afflux de jeunes talents dans les secteurs technologiques. Mais aujourd'hui, cet afflux a tendance à se ralentir car les écoliers et étudiants américains et européens se sentent moins attirés par la technologie et les sciences exactes que leurs collègues asiatiques. Nombre d'Etats membres de l'UE ont récemment mis en place des programmes visant à motiver les jeunes à se lancer dans des études technologiques. On est cependant en droit de se demander dans ce contexte si les jeunes européens manifestent réellement un 'manque d'intérêt pour la technologie'. Leurs comportements quotidiens ne laissent en tout cas transparaître aucune aversion pour la technologie. Au contraire, ils sont très nombreux à jongler avec les applications ICT et font par exemple preuve d'un grand intérêt pour les questions d'environnement. Or, le secteur de l'environnement a toujours eu une importante dimension technologique.

Dans de nombreux pays européens ainsi qu'aux Etats-Unis, la déscolarisation de l'enseignement fait actuellement l'objet d'un débat animé. Pour un résumé des analyses sur la déscolarisation en Flandre et aux Pays-Bas, nous vous recommandons le numéro thématique de juillet-août-septembre 2011 du 'Onderwijskrant' (journal de l'enseignement). Aux Etats-Unis certainement, le relèvement du niveau de l'enseignement secondaire est considéré comme une priorité nationale dont les implications économiques sont importantes. La publication des résultats de la récente évaluation PISA par l'OCDE a fait l'effet d'un électrochoc aux Etats-Unis, parce que la ville de Shanghai a largement surclassé les autres participants, et ce pour sa première participation (voir Tableau IV).

Les écoliers belges prestent honorablement dans la comparaison PISA mais leurs résultats sont légèrement moins bons que ceux de leurs homologues néerlandais. Les Pays-Bas parlent ouvertement de la faiblesse problématique du niveau de l'enseignement secondaire, et veulent instaurer plus de différenciation pour permettre aux élèves les plus forts de mieux développer leurs talents. En Flandre, le ministre veut au contraire revenir à une plus grande uniformisation de l'enseignement secondaire (enseignement secondaire inférieur identique pour tous les élèves avec différenciation à partir de 14 ans), ce qui revient de facto à supprimer les filières les plus fortes qui fournissent traditionnellement les meilleurs étudiants aux universités et aux hautes écoles. Il est difficile d'imaginer mesure plus contreproductive que celle-ci. La réforme prévue est souvent défendue en faisant référence à l'exemple finlandais. Ce pays possède effectivement un système d'enseignement avec des années communes dans le secondaire, mais c'est aussi le cas en Suède et dans une moindre mesure au Danemark et en Allemagne. Et de tous les pays riches, le Suède se distingue particulièrement avec de faibles résultats dans toutes les matières. La réussite du système finlandais n'est donc pas nécessairement et uniquement due aux composants communs dans l'organisation de l'enseignement secondaire. Pour information, la liberté du choix de l'école est soumise à certaines restrictions en Finlande.

Tableau IV – Classement PISA pour la lecture, les mathématiques et les sciences

	Lecture	Mathématiques	Sciences
Moyenne OCDE	493	496	501
Shanghai (Chine)	556	600	575
Corée	539	546	538
Finlande	536	541	554
Hong Kong (Chine)	533	555	549
Singapour	526	562	542
Canada	524	527	529
Nouvelle-Zélande	521	519	532
Japon	520	529	539
Australie	515	514	527
Pays-Bas	508	526	522
Belgique	506	515	507
Etats-Unis	500	487	502
Suède	497	494	495
Allemagne	497	513	520
France	496	497	498
Danemark	495	503	499
Royaume-Uni	494	492	514

Source : OCDE, base de données PISA 2009 (www.pisa.oecd.org)

Rising above the Gathering Storm, Revisited: Rapidly Approaching Category 5

L'académie américaine des sciences (*Academy of Science*) a publié en 2005 un rapport spectaculaire contenant une série de recommandations en vue de garantir l'avenir économique des Etats-Unis. Le titre '*Rising above the Gathering Storm*' peut paraître catastrophiste, mais c'est surtout le problème structurel de la qualité douteuse des enseignements primaire et secondaire aux Etats-Unis qui inquiète à juste titre et depuis longtemps les Américains. L'enseignement américain est en effet le plus cher au monde (\$ 11 000 par écolier) et produit de faibles résultats par rapport à ceux obtenus par des pays qui disposent pourtant de budgets beaucoup plus limités. Les problèmes de recrutement de l'armée américaine attestent du niveau catastrophique de cet enseignement : 75% des jeunes Américains sont inaptes au service militaire pour des raisons de '*academic, physical or moral shortcomings*' (manquements d'ordre scolaire, physique ou moral) (NAS, 2010). Quel est dès lors le rôle que ces jeunes peuvent occuper dans l'économie exigeante et concurrentielle que nous connaissons aujourd'hui ?

Cinq ans plus tard sortait le rapport de suivi, sous un titre aux accents encore plus apocalyptiques. Les performances de l'enseignement américain ne se sont entre-temps pas structurellement améliorées et la crise économique pose des problèmes financiers à de nombreuses universités, avec à la clé une augmentation considérable du minerval. Ce qui rend encore un peu plus difficile l'accès à un enseignement supérieur de qualité pour les revenus inférieurs et moyens. D'après les auteurs du rapport, leurs recommandations de 2005 ont été systématiquement reprises par des pays soucieux d'améliorer la performance de leur

enseignement, comme le Canada, l'Australie et le Royaume-Uni. Le rapport de suivi indique également quelles recommandations de 2005 ont effectivement été mises en œuvre aux Etats-Unis. Ci-dessous, une rapide présentation des principales mesures de 2005 (et 2010) :

1. Action A-1 : recruter chaque année 10 000 enseignants pour les sciences et les mathématiques avec une bourse annuelle de \$ 20 000 sur quatre ans -> par cette mesure, les pouvoirs publics veulent attirer de jeunes diplômés de talent dans l'enseignement (actuellement, ce sont surtout les diplômés les plus faibles qui donnent cours dans l'enseignement américain) / statut : environ \$ 675 millions affectés.
2. Action A-2 : prévoir des programmes de formation pour 250 000 enseignants, principalement dans les matières STEM (*science, technology, engineering and mathematics*) / statut : environ \$ 425 millions affectés.
3. Action A-3 : amener plus d'étudiants vers les matières STEM en laissant des écoles secondaires se spécialiser dans ces matières, par le biais de cours d'été et de mini bourses d'études de \$ 100 pour ceux qui réussissent les examens d'entrée / statut : environ \$ 130 millions affectés.

Ces trois mesures visant l'enseignement sont prioritaires pour garantir l'avenir économique des Etats-Unis. Parallèlement à cela, les auteurs du rapport appellent à consolider l'engagement en faveur de la recherche scientifique sur le long terme et à garantir les conditions permettant de traduire les nouvelles connaissances en idées et en concepts susceptibles de renouveler et de renforcer l'économie. Les Etats-Unis doivent également rester pour les meilleurs étudiants étrangers un pays attrayant pour venir y faire des études et de la recherche. Les pouvoirs publics américains doivent aider les entreprises privées par une fiscalité ciblée, une modernisation du système des brevets et le soutien des investissements dans la bande large. Concrètement, l'académie américaine des sciences plaide en faveur d'un traitement fiscal préférentiel pour les entreprises qui innovent aux Etats-Unis, une proposition qui n'a pas encore été débattue au Congrès.

Le président Obama a souvent répété qu'un enseignement faiblement performant est une '*ordonnance de déclin économique*', car les pays avec de meilleures performances scolaires réaliseront plus tard aussi de meilleures performances économiques. Pour Mc Kinsey, un enseignement faiblement performant peut être comparé à une récession économique permanente...

Où le potentiel de croissance se situe-t-il ?

Il y a des gains de productivité à réaliser dans tous les secteurs économiques. Du point de vue sociétal, il est extrêmement important que ces gains de productivité ne soient pas uniquement la conséquence d'une augmentation du chômage. Idéalement, les gains de productivité vont de pair avec une stabilisation, voire une augmentation, du niveau de l'emploi. Si d'importants gains de productivité pouvaient être réalisés dans des secteurs comme le commerce de gros et

de détail, les soins de santé ou les pouvoirs publics (qui représentent ensemble entre 30 et 45% de l'emploi dans les pays les plus développés), on pourrait avoir un effet de levier vers des salaires plus élevés, à condition que ces gains de productivité ne soient pas le reflet d'une forte diminution de l'emploi dans ces secteurs.

Les secteurs qui affichent les plus grands gains de productivité sont exposés à la concurrence internationale et doivent innover et devenir plus efficaces pour pouvoir survivre. Dans les décennies à venir, ces secteurs continueront à innover et à réaliser des gains de productivité. Mais bon nombre de ces nouveaux secteurs de haute technologie dont on attend beaucoup dans le cadre de la politique d'innovation sont de petite, voire de très petite taille, et ils pourront difficilement faire office de levier pour la croissance générale. La part combinée de secteurs tels que l'ICT, la biotechnologie et les technologies propres représente dans presque tous les pays développés moins de 3% du PIB. Même si ces secteurs devenaient très productifs, cela ne provoquera pas d'augmentation radicale du revenu par habitant.

Pour le secteur technologique, le potentiel de croissance est à trouver dans les économies émergentes qui investiront certainement encore pendant trente ans dans des infrastructures de meilleure qualité. Dans le même temps, une énorme nouvelle classe moyenne est en train de se développer dans des pays comme la Chine et l'Inde. Le chiffre d'affaires global de l'électronique de consommation a donc le vent en poupe pour un long moment encore. Les entreprises technologiques sont dès lors obligées de s'internationaliser pour pouvoir continuer à grandir.

Mais le potentiel de croissance est bien entendu beaucoup plus vaste que cela. Les nouvelles classes moyennes en Russie et en Asie seront des moteurs de croissance pour le tourisme international. La Belgique possède plusieurs villes, régions ou produits intéressants qui ont le potentiel pour attirer un plus grand nombre de 'nouveaux' touristes. Cela ne se fera bien sûr pas tout seul. Qu'est-ce qui pourrait en effet pousser un Chinois en route pour Paris ou Londres à passer aussi un jour en Belgique ?

L'importance du tissu industriel

L'industrie regroupe plusieurs secteurs qui affichent de solides gains de productivité ainsi qu'un taux d'emploi élevé d'une main d'œuvre tant qualifiée que peu qualifiée. Dans les pays occidentaux, la part relative de l'industrie dans le PIB s'est systématiquement réduite et l'économie de ces pays a évolué vers une économie de services. La production industrielle de masse pure et dure se retrouve aujourd'hui principalement en Asie et dans une partie de l'Europe de l'Est. De nombreuses entreprises industrielles ont opté pour la délocalisation de leur production vers des régions à faibles coûts de production. Des activités comme le développement de produits, le R&D, le marketing et le financement se font cependant encore souvent dans le pays d'origine de l'organisation, même si toutes les grandes entreprises occidentales ont récemment créé des centres de R&D dans des pays comme la Chine (souvent parce que le gouvernement chinois pose cette condition pour avoir accès à l'énorme marché de son pays). Ces pratiques ont cours depuis longtemps, et les conséquences sont tout à fait

évidentes. Par exemple, presque plus aucun téléviseur n'est encore fabriqué en Europe ou aux Etats-Unis. L'industrie informatique américaine emploie aujourd'hui 166 000 personnes, ce qui est moins qu'en 1975, année au cours de laquelle fut assemblé le premier PC. Beaucoup d'ordinateurs sont encore assemblés en Europe, mais après importation d'Asie de la quasi-totalité des composants critiques. De nos jours, c'est Samsung qui produit les composants essentiels de tous les produits Apple, porte-drapeau de l'électronique de consommation américaine. Cette spécialisation implique en même temps une grande dépendance. Deux visions circulent quant à cette dépendance. Il y a d'abord l'argument économique classique des avantages comparatifs, qui implique pour l'Occident de se concentrer sur le développement de produits et l'innovation, et pour la Chine de faire office d'usine de production pour le monde entier. Ce sont l'innovation et le *branding* global qui génèrent les marges les plus importantes, tandis que les Chinois doivent produire à des prix très compétitifs. L'autre vision de cette dépendance est celle d'auteurs comme Andy Grove, CEO d'Intel entre 1987 et 2005. Il attire l'attention sur les deux grands risques d'une telle situation. Tout d'abord, il est selon Andy Grove naïf de penser que l'Occident pourra rester l'épicentre de l'innovation et du développement de produits de haute technologie. Les entreprises qui ne produisent plus elles-mêmes ne sont plus suffisamment en contact avec la dynamique technologique, et risquent dès lors d'être distancées par les équipes de R&D qui sont plus étroitement liées à la production de masse. La production des batteries pour les voitures électriques en est un bon exemple. L'Europe et les Etats-Unis fabriquent très peu de batteries ou de piles pour l'électronique mobile de consommation (GSM, iPad, portables, ...). Est-ce dès lors un hasard si l'Europe et les Etats-Unis ne participent pas du tout à la course pour produire les meilleures batteries pour voitures électriques ? Ce marché est actuellement dominé par les entreprises qui ont de l'expérience dans la production de batteries d'autres types, des entreprises asiatiques qui ont été les plus rapides à s'adapter aux besoins de l'industrie automobile et dont l'avance semble définitivement acquise. Andy Grove pose dès lors un grand point d'interrogation sur le modèle qui prône le développement des connaissances en Occident et la production de masse en Orient : *'We broke the chain of experience that is so important in technological evolution. As happened with batteries, abandoning today's commodity manufacturing can lock you out of tomorrow's emerging industry'*. L'évolution logique de ce modèle est le développement des connaissances et la production de masse en Orient. Andy Grove insiste également sur le fait que le rétrécissement du secteur industriel au simple développement de produits de haute technologie a provoqué d'importantes pertes d'emploi parmi les travailleurs peu qualifiés. Ce qui n'est pas bon pour une société. Et d'affirmer, à juste titre, qu'une offre d'emploi limitée pour les travailleurs peu qualifiés est source de tension sociale. Ceux qui prétendent que ces emplois subsidiés dans le secteur du bien-être peuvent encore se justifier, perdent de vue que les emplois industriels ne le sont pas. Remplacer des emplois non subsidiés par des emplois subsidiés est uniquement possible à grande échelle si les pouvoirs publics disposent d'énormément de moyens, ce qui requiert à son tour d'avoir des secteurs très productifs dont les bénéficiaires sont plantureux. Andy Grove plaide dès lors en faveur d'une politique qui vise délibérément à garantir un minimum de tissu industriel. Une taxation des importations en provenance de Chine peut être un instrument en ce

sens. Et si cela devait mener à une guerre commerciale, le conseil d'Andy Grove est sans ambiguïté : *'treat it like other wars – fight to win.'*

Mais l'industrie est désormais un petit secteur !

Ceux qui plaident en faveur d'une politique industrielle forte sont souvent accueillis avec scepticisme. Personne ne nie que, comme tout autre secteur, le secteur industriel est important pour l'économie, mais la part de l'industrie dans le PIB n'est-elle pas déjà devenue si réduite que toute politique industrielle se résume désormais à une politique marginale sur le plan économique ? Ne faut-il dès lors pas plutôt s'orienter vers une poursuite de l'extension de notre économie de services ?

Le secteur industriel est moins petit qu'on ne le pense généralement. Le poids relatif de l'industrie dans le PIB a commencé par diminuer à cause d'une sous-traitance continue des activités non essentielles, comme la logistique, vers le secteur des services. Ensuite, l'appréciation de la production industrielle est fonction de l'évolution relative des prix. Et ce sont précisément les énormes gains de productivité réalisés par l'industrie qui ont provoqué une baisse importante des prix de nombreux produits de consommation au cours des dernières décennies. Le meilleur exemple de ce phénomène est évidemment celui de l'ordinateur. Avec le montant qu'une famille moyenne consacrait il y a 10 ans à l'achat d'ordinateurs, la même famille peut acquérir aujourd'hui 4 à 5 ordinateurs, ainsi qu'un iPhone, un iPad ou une tablette. Suite à la diminution des prix du hardware, cette famille peut aujourd'hui consacrer beaucoup plus de moyens aux services de communication. C'est ainsi que les entreprises de télécommunications se sont développées, au détriment de l'industrie informatique. Des situations similaires frappent chaque secteur industriel, de l'alimentation jusqu'à la construction mécanique, tant et si bien que les prix peu élevés des produits industriels finaux entraînent une faible appréciation de l'industrie en tant que secteur quand on la compare avec des secteurs dont les produits ne cessent de devenir plus coûteux. Et c'est précisément dans de nombreux secteurs de services que les prix des produits finaux ont augmenté, étant donné la part élevée de main d'œuvre dans le coût total du produit. L'augmentation du prix de la santé et des soins de santé doit beaucoup au coefficient de main d'œuvre très important de ces secteurs. Si l'on juxtapose ces éléments, force est de constater que le déclin de l'industrie est moins marqué qu'il n'y paraît. Ainsi, au Royaume-Uni, la part de l'industrie dans le PIB a diminué d'environ 50% entre 1955 et 2000. Ce chiffre est basé sur des prix nominaux ou courants. Mais si l'on corrige ce chiffre en se basant sur des prix relatifs, c'est-à-dire en compensant par rapport à la forte baisse des prix, la diminution du poids de l'industrie dans le PIB n'est plus de 50% mais seulement de 10%. Vu sous cet angle, la part croissante occupée par le secteur des services dans le PIB est partiellement due à l'augmentation du prix des services, combinée à la baisse du prix des produits industriels. Cette différence s'explique par les différences sur le plan des dynamiques concurrentielles : les entreprises industrielles doivent se montrer compétitives sur des marchés internationaux alors que les sociétés de services sont peu soumises à la concurrence et dans de nombreux cas à peine soumises aux limitations de coûts (par exemple dans les soins de santé). Ha-Joon Chang conclut que même les pays riches ne sont pas

devenus tout à fait postindustriels. Selon l'économiste coréen, les pays riches aussi doivent se remettre à une politique industrielle ambitieuse. Il va même jusqu'à se demander si un pays peut vraiment se permettre de n'avoir *aucune* politique industrielle. En cas de disparition des gains de productivité de l'industrie, comment allons-nous pouvoir créer et distribuer plus de bien-être ?

Quelle politique industrielle ?

Une politique industrielle est une quête laborieuse de succès à long terme. On a tendance à oublier un peu vite que le département électronique de Nokia n'est devenu rentable qu'après 17 ans, pour donner naissance par la suite à un géant mondial. De nos jours, les discussions sur l'innovation et la compétitivité s'articulent autour des dépenses de R&D. La réussite économique requiert un bon encadrement des dépenses de R&D au sein d'un contexte industriel doté d'un potentiel de croissance à long terme. Dans les petits pays certainement, un potentiel de croissance implique une stratégie clairement orientée vers l'exportation.

Les grandes réussites industrielles des trente dernières années ne permettent pas de tirer des conclusions univoques. Le succès des entreprises sud-coréennes, par exemple, s'inscrit dans un contexte très spécifique qui n'est pas pertinent pour des entreprises européennes ou américaines. Mais tous ces succès ont en commun d'avoir été obtenus par des pouvoirs publics conscients de leur capacité à donner forme concrète aux marchés de demain. Une ambition pour laquelle les pouvoirs publics peuvent s'appuyer sur l'édiction de normes (par exemple la réglementation directe des produits), les incitants fiscaux et le *procurement* ou consommation des pouvoirs publics. La part importante de consommation des pouvoirs publics dans la consommation totale permet par ailleurs de donner forme à de nouveaux marchés.

Le développement historique de nouveaux secteurs comme l'ICT, la biotechnologie et les technologies propres nous apprend que les pouvoirs publics doivent opter pour une interaction entre le pilotage de l'offre et le pilotage de la demande. Une synergie entre des mesures *supply-push* et *demand-pull* semble nécessaire pour lancer des secteurs radicalement nouveaux. L'essence d'une politique *supply-push* repose sur un soutien public du R&D, suivi par des projets de démonstrations et un *procurement* ciblé. Ce n'est pas un hasard si seules des instances publiques comme l'armée américaine étaient disposées à acheter les premiers ordinateurs. Une fois que la technologie est suffisamment mature pour pouvoir être lancée sur le marché, ce qui peut parfois prendre des dizaines d'années pour les innovations radicales, les pouvoirs publics doivent alors s'attaquer au volet de la demande. Les incitants fiscaux, par exemple une déduction fiscale supérieure pour les véhicules électriques, ou les subventions directes peuvent ouvrir de nouveaux marchés. Il est essentiel dans ce contexte que ces soutiens (coûteux) du marché soient de nature temporaire. On peut s'attendre dans le même temps à ce que les dépenses privées en matière de R&D permettent de rendre le produit mûr pour le marché. Le rôle des pouvoirs publics s'arrête au moment où un produit devient un produit de masse standardisé (*commodity*), un PC abordable par exemple.

Si la politique industrielle est menée de façon plutôt traditionnelle, c'est-à-dire sans trop influencer la demande, la politique idéale dépend fortement des objectifs visés et des innovations technologiques convoitées. Il est néanmoins possible d'appliquer quelques principes logiques à chaque forme de politique industrielle. Ainsi, dans son travail publié par Itinera et intitulé 'Industrieel beleid : terug van (nooit helemaal) weggeweest' (La politique industrielle : jamais partie mais toujours de retour), Ivan Van de Cloot propose 10 commandements pour une politique industrielle réussie.

1. *sunrise* au lieu de *sunset* : investir dans les nouvelles technologies plutôt qu'essayer de tirer en longueur le cycle de vie des anciennes technologies ;
2. évaluations transparentes et régulières ;
3. développement rigoureux de la capacité de gestion ;
4. domaines spécifiques, pas de secteurs entiers ;
5. générer suffisamment d'externalités (positives) ;
6. pas de perturbation de la concurrence ;
7. collaboration équilibrée entre pouvoirs publics et secteur privé ;
8. se baser sur le savoir-faire existant ;
9. le climat entrepreneurial prime sur la politique industrielle ;
10. respect du marché intérieur et de l'Organisation Mondiale du Commerce.

Un nouveau cadre de croissance est-il réaliste ?

Si une politique de croissance revient en partie à mener une politique d'investissement cohérente (par les pouvoirs publics mais aussi par les entreprises privées), il y a néanmoins quelques raisons de se faire des soucis quant à notre potentiel de croissance future.

1. bienvenue dans la stakeholder society

Ainsi, il est désormais très difficile dans ce pays de lancer de grands projets d'investissement sans une très longue procédure préalable. Beaucoup de grands dossiers sont à l'arrêt depuis 10 ans, voire plus. Des projets relativement petits, comme la construction d'une nouvelle prison, d'un stade de football, d'un nouveau parc éolien ou d'un nouveau zoning industriel doivent eux aussi compter avec plusieurs années de procédure. Nous vivons aujourd'hui dans ce qu'on appelle une *stakeholder society*, un modèle de société dans lequel chacun a le pouvoir de tout bloquer. Quelqu'un qui a un projet ambitieux se retrouve en un rien de temps face à une armée de lésés potentiels, fermement décidés à se lancer dans une bataille procédurière. Et quand ce ne sont pas des groupes d'action qui freinent un nouveau projet d'investissement, ce sont les politiciens qui utilisent parfois des arguments très surprenants contre des projets novateurs. On entend par exemple parler depuis longtemps du potentiel des *smart grids*, un concept basé sur l'utilisation de compteurs intelligents. Aux Pays-Bas, la proposition d'installer des compteurs intelligents a été descendue en flammes au parlement sous prétexte de protection de la vie privée. Le focus sur les problèmes potentiels dans le cadre d'innovations technologiques (comme si la réglementation n'était pas capable de prévenir ni au moins de minimiser certains problèmes potentiels) donne un signal négatif aux investisseurs intéressés. Sans les compteurs intelligents et les *smart grids*, il deviendra très

difficile d'accroître sensiblement la production d'énergie renouvelable, mais cela n'est sans doute qu'un détail... Se pourrait-il que de nombreux pays riches industrialisés soient devenus trop conservateurs ? Si tel est le cas, est-il possible de revenir en arrière dans ce processus de complexification structurelle exacerbée ?

2. déréglementation financière – excès de réglementation industrielle

Il est à noter que la déréglementation financière à partir de 1995 coïncide avec la mise en place d'une réglementation plus restrictive pour l'industrie ou les secteurs technologiques en général. Dans les domaines de l'environnement et de l'énergie, par exemple, la réglementation est devenue beaucoup plus stricte pour les entreprises industrielles. Mais cette réglementation plus sévère ne doit pas nécessairement nuire à la compétitivité. Une réglementation intelligente peut éliminer certaines incertitudes et simplifier les décisions d'investissement. Dans un petit pays comme la Belgique, les entreprises industrielles doivent également surveiller l'évolution des réglementations sur leurs marchés d'écoulement, et le coût du suivi de toutes ces modifications réglementaires explose. Et cela alors que l'industrie et les secteurs technologiques sont précisément les principales sources de croissance de notre bien-être. La question de la biotechnologie agricole en Europe est un exemple particulièrement pénible de ce constat. Le triste spectacle d'un champ de pommes de terre ravagé près de Gand ne nécessite aucun autre commentaire. Quel serait le visage de notre économie aujourd'hui si le secteur financier n'avait pas été déréglementé mais au contraire plus restrictivement réglementé à partir de 1995, tandis que les secteurs technologiques auraient de leur côté bénéficié d'une plus grande liberté de mouvement ? Ici aussi, nous devons nous demander s'il est encore possible de revenir en arrière dans le processus de complexification structurelle exacerbée qui frappe nos entreprises technologiques.

3. tolérance à l'égard du travail ?

Transformer le potentiel de croissance en création d'emplois ne doit pas être réservé aux seuls travailleurs hautement qualifiés. Sans emplois supplémentaires pour les travailleurs peu qualifiés, les tensions sociales ne feront qu'augmenter. **Le travail n'est nulle part autant découragé qu'en Belgique.** D'autant plus que notre pays taxe également très lourdement les revenus relativement modestes. Le Tableau V reprend la pression fiscale moyenne (cotisations sociales incluses) dans quelques pays de l'OCDE pour quatre niveaux de salaire. Les revenus de ces quatre catégories de contribuables sont exprimés en pourcentage du revenu national moyen.

Tableau V – Pression fiscale moyenne (cotisations sociales incluses) sur le revenu brut du travail (pour quatre catégories de revenus)

Pays	Revenu en % du salaire moyen			
	67%	100%	133%	167%
Belgique	50,3%	56,6%	59,3%	61,1%
Allemagne	47,3%	52,0%	53,2%	52,6%
France	45,5%	49,3%	51,6%	53,2%
Pays-Bas	41,7%	45,0%	45,4%	46,6%
Luxembourg	29,6%	35,9%	40,2%	42,8%
Italie	43,0%	46,5%	49,1%	51,6%
Espagne	33,8%	37,8%	40,4%	41,5%
Portugal	32,9%	37,6%	40,5%	43,5%
Suède	42,5%	44,6%	49,3%	52,6%
Norvège	34,3%	37,7%	41,0%	43,3%
Danemark	38,9%	41,2%	46,5%	49,7%
Finlande	38,3%	43,5%	47,2%	49,3%
Irlande	16,0%	22,9%	29,9%	34,0%
Royaume-Uni	29,7%	32,8%	34,9%	37,5%
Etats-Unis	28,0%	30,1%	33,4%	35,5%
Autriche	44,4%	48,8%	51,6%	50,9%
Suisse	26,5%	29,5%	31,9%	33,8%

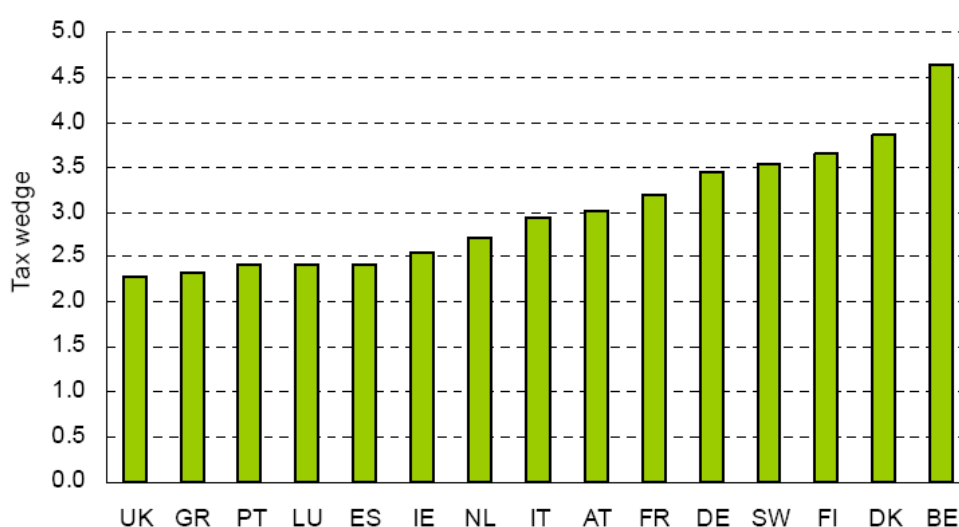
La Belgique se distingue en exerçant la plus haute pression fiscale moyenne sur le travail dans les quatre catégories de revenus. **En Belgique, le travail est encore à peine toléré.** Les revenus relativement modestes (67% du salaire moyen) sont eux aussi taxés à plus de 50%. Tout cela indique une fiscalité du travail plutôt régressive car pour les faibles revenus, chaque euro a une valeur relativement élevée.

Le fait de ramener la pression fiscale au même niveau que celle des pays voisins ne résoudra certainement pas tous les problèmes. Les personnes qui travaillent dans notre pays verront leur revenu net augmenter considérablement si la pression fiscale sur le travail devait diminuer. Cette augmentation de revenus pousserait les familles à dépenser plus, ce qui serait tout bénéfique tant pour la croissance économique que pour l'emploi. Si travailler devient plus attrayant, la participation au travail devrait également augmenter à terme, une condition importante pour pouvoir payer le coût du vieillissement de la population. Une pression fiscale moins extrême sur le travail peut également faire diminuer l'économie informelle. Une des explications de cette économie informelle florissante est le coût très élevé du travail dans le circuit officiel. Une des façons d'établir le caractère abordable ou non du travail contractuel, est de comparer le prix du marché pour une heure de main d'œuvre (d'un maçon par exemple) avec le salaire horaire net moyen. La Figure IX illustre ce qu'on appelle le *tax wedge*, c'est-à-dire l'écart entre le coût (brut) moyen du travail acheté et le revenu net moyen que l'acheteur touche de son travail. Il ressort de cette figure que le travailleur qui touche le salaire moyen en Belgique doit prester lui-même plus de 4,5 heures pour pouvoir s'acheter une

heure de main d'œuvre sur le marché officiel. Un rapport qui se situe nettement plus bas dans la majorité des autres pays européens, à savoir entre 2,5 et 4. Le travailleur qui touche le salaire moyen aux Pays-Bas doit prester lui-même 2,7 heures pour pouvoir s'offrir une heure de main d'œuvre sur le marché. **Et si la main d'œuvre devient trop chère pour le consommateur moyen, celui-ci se verra contraint de trouver une alternative moins coûteuse.** Ce problème est particulièrement criant dans le secteur de l'Horeca : sans le travail au noir, de nombreux établissements se verraient obligés de fermer leurs portes.

Figure IX – Tax wedge ou écart fiscal (coût brut d'une heure de travail achetée par rapport au revenu net d'une heure de travail prestée)

Figure 2 Tax wedges in EU25



Notes: The tax wedge reflects both the marginal income taxes and VAT and should be interpreted as the number of hours a person has to work in order to earn sufficient money to pay another person for one hours work. Data for CY, CZ, EE, HU, LT, LV, MT, PL, SI, and SK is missing.
Source: Danish Ministry of finance (2007) and the IBFD VAT database.

La pression fiscale sur le travail ne peut être réduite que par le biais d'une **profonde réforme fiscale** soutenue par un **plan d'économies ambitieux dans toutes les instances publiques et au sein même du système fiscal**. Une part importante des postes actuels de déduction fiscale peut en effet être supprimée, car ils se traduisent dans la pratique par des mesures plutôt asociales favorisant les plus hauts revenus. Il convient de reconsidérer la fiscalité sur le capital, les transactions et les revenus du capital. Un tel projet de réforme doit en tout cas viser au final une réduction globale de la pression fiscale.

4. le prix de la complexité

Cela fait longtemps que l'on parle dans notre pays de réformes fiscales, et surtout d'une simplification de la fiscalité. Quasiment tout le monde admet le problème que pose une pression fiscale élevée sur le travail. Pourtant, notre système fiscal devient chaque année un peu plus complexe, et la pression fiscale sur le travail ne baisse pas, à quelques rares exceptions près. Si l'on ajoute à cela le problème de la très conservatrice *stakeholder society*

et la réglementation excessive de l'industrie et des secteurs technologiques, le potentiel d'amélioration de notre économie est vraiment énorme. Mais exploiter ce potentiel n'est pas une chose évidente, même en temps de crise.

Il y a pourtant des pays qui ont réussi à prendre des mesures radicales et novatrices, en dépit du climat économique. Ainsi, les chômeurs reçoivent traditionnellement leurs allocations de chômage et autres sous la seule condition de ne pas travailler. On attend bien sûr de ces chômeurs qu'ils recherchent activement du travail, mais ils sont en fait rétribués pour leur inactivité économique. Plus la période de chômage est longue, plus il leur sera difficile de réintégrer ensuite le marché du travail. Quand la somme des allocations et des avantages sociaux est telle qu'elle décourage fortement la recherche et la prise d'un travail (les pièges au chômage et à l'emploi sont particulièrement illustratifs dans ce contexte), la société risque d'encourir une perte permanente de capital humain. Il n'y a rien à gagner d'une telle situation, et les pouvoirs publics n'ont en tout cas pas à promouvoir indirectement une telle perte. Pour rendre le travail à nouveau plus attrayant que par la passivité financée par les pouvoirs publics, de nombreux pays ont introduit ces dernières années des variantes de ce qu'on appelle les '*in-work tax credits*', en d'autres mots des crédits d'impôts spécifiques pour les travailleurs à faibles revenus (qui ne restent donc pas chômeurs). En fonction du revenu de son travail, le travailleur bénéficie soit d'une importante réduction d'impôts (lors du traitement de sa déclaration fiscale) soit d'une subvention nette s'il n'apas de taxes à payer. L'introduction d'un instrument de ce type se fait de préférence dans le cadre d'une réforme fiscale générale. Un tel crédit d'impôt spécifique n'aura d'impact qu'en cas d'augmentation sensible du revenu net du travail. La Suède et le Royaume-Uni proposent actuellement aux travailleurs un crédit d'impôt de quelques milliers d'euros par an. Le coût du mécanisme mis en place par les autorités suédoises représente 1,25% du PIB du pays, mais il incitera le chômeur peu qualifié à accepter l'emploi qu'on lui propose parce qu'il pourra gagner sensiblement plus qu'en restant à la maison pour toucher ses allocations. La crise économique actuelle a obligé les autorités suédoises à augmenter le budget de ces crédits d'impôts spécifiques de 10 milliards de couronnes en 2010. Les crédits d'impôts mis en place semblent avoir été dans l'ensemble relativement efficaces au cours des dernières années. Le taux de chômage des travailleurs peu qualifiés est moins élevé dans les pays qui ont mis en place ces systèmes de crédits d'impôts spécifiques que dans les pays où les travailleurs peu qualifiés tombent dans ce qu'on appelle les pièges à l'inactivité. Le coût budgétaire de ces crédits d'impôts spécifiques n'est pas un coût net pour les pouvoirs publics. Une augmentation de l'inactivité économique entraîne une diminution des dépenses publiques visant à financer l'inactivité (en d'autres mots des allocations de chômage et autres moins élevées).

Il existe donc bel et bien des exemples susceptibles d'inspirer des changements de politique radicaux, mais cela semble moins évident à mettre en place dans notre pays, compte tenu de la fragmentation de nos structures de décision. C'est à cause de cela que notre société est tellement complexe, parce que la complexité a précisément comme fonction de rendre un compromis possible entre toutes les parties prenantes. Tout le monde est donc plus ou moins satisfait, et il ne se passe dès lors pas grand chose. Selon Joseph Tainter, auteur de l'ouvrage

intitulé 'The Collapse of Complex Societies', toute société court le risque d'atteindre un niveau de complexité tel que cela porte atteinte à sa combativité ou à son pouvoir d'adaptation. Une fois cette phase atteinte, il reste deux options : mettre en place une simplification radicale (ce qui revient à établir un nouveau consensus dans le cadre duquel toutes les parties prenantes font des concessions), ou l'écroulement... J. Tainter donne également une série d'exemples historiques de la façon dont cette complexité affecte à terme l'efficacité économique et anéantit le rythme de croissance. Vu sous cet angle, le ralentissement de la productivité est la manifestation d'une complexité sociale dont l'effet est de plus en plus paralysant et qui perturbe la dynamique économique. Une raison de plus pour viser une simplification de la société comme moyen de rétablissement de la croissance économique.

Quelques conclusions

Il existe de solides arguments permettant de supposer que la zone Euro va au-devant d'une période caractérisée par un taux de croissance annuel relativement faible (1% entre 2011 et 2016). La baisse structurelle de la productivité est un élément essentiel pour expliquer la baisse structurelle des taux de croissance : de 10% vers 1980 à 2% en 2007/2008. Une croissance limitée implique notre incapacité à dépasser facilement les problèmes budgétaires actuels.

La recette pour la croissance est relativement simple : il faut investir dans les actifs (y compris le capital humain) et les institutions qui favorisent la productivité générale. Ces investissements ne seront cependant rentables qu'après un certain temps et créeront donc surtout des opportunités pour les générations futures. Quand des réformes sont mises en œuvre (comme celles annoncées dans l'enseignement secondaire flamand), il faut voir dans quelle mesure elles favorisent la croissance. Eliminer de fait les 'filiales les plus fortes' ne le fait certainement pas. L'enseignement a plus à gagner d'une plus grande différenciation que d'une plus grande uniformisation basée de vagues arguments tels que 'la société change' ou 'l'enseignement ne diminue pas l'inégalité'.

Il n'est pas simple d'investir dans notre pays. Une *stakeholder society* coûte cher en termes d'années de luttes procédurières assorties d'une insécurité lancinante pour toutes les parties impliquées. Nous devons donc de toute urgence nous interroger sur l'opportunité de ces longues procédures. Les entrepreneurs qui reçoivent au final l'autorisation d'entreprendre un projet, ne cachent pas que ce sera le tout dernier projet dans notre pays...

L'innovation est au centre de presque toutes les visions d'avenir. Nous soulignons la nécessité de plus d'efforts en matière de R&D. Dans le même temps, les entreprises prennent de plus en plus conscience du fait qu'innover avec succès ne s'obtient pas uniquement en dépensant beaucoup dans le domaine du R&D. Le contact physique avec la production dans le cadre plus large de la chaîne d'innovation permet une innovation beaucoup plus ciblée. Actuellement, le marché des batteries pour voitures électriques est dominé par les fabricants asiatiques, qui peuvent s'appuyer sur leur expérience de la production de batteries pour les portables et autres téléphones mobiles. Ces entreprises produisent déjà et possèdent dès lors une certaine avance sur les autres pour agrandir leur production. Il est dès lors très risqué de faire

disparaître notre base industrielle, dans la mesure où cela entraîne une coupure dans la chaîne d'innovation physique. A terme, nous risquons de le payer très cher. Des auteurs comme Ha-Joon Chang plaident en outre pour une véritable politique industrielle au sens large du terme. L'industrie et les secteurs technologiques développent des produits de moins en moins coûteux grâce aux gains de productivité qu'ils réalisent, et sont dès lors d'importants leviers pour le bien-être. Ces gains de productivité ne se retrouvent pas dans les secteurs des services, dont les produits sont dès lors de plus en plus coûteux, tant et si bien que leur importance relative dans le PIB augmente alors que la part de l'industrie se réduit. Ce qui ne veut pas dire pour autant que le secteur industriel perd de plus en plus de son importance. Une politique industrielle transparente et honnête ne doit certainement pas être un sujet tabou.

Une augmentation de la productivité est la base de toute croissance économique. Seuls quelques secteurs réalisent des gains de productivité absolus. Ce qui est important dans ce contexte, c'est de savoir qu'il y a deux façons de réaliser ces gains de productivité : lors d'une augmentation du taux d'emploi dans les secteurs les plus productifs ou suite à une diminution du taux d'emploi dans les secteurs les plus productifs. Il ressort des chiffres détaillés de l'économie américaine que les gains de productivité réalisés entre 2000 et 2008 coïncident avec une baisse du niveau de l'emploi dans les secteurs les plus productifs, ce qui n'est pas un scénario optimal, loin de là ! Une société où les revenus les plus élevés sont gagnés par un groupe de travailleurs de plus en plus restreint devra tôt ou tard faire face à des tensions sociales.

D'un point de vue global, le potentiel de croissance se situe en Asie. Nous pouvons nous attendre à ce que les économies chinoise et indienne aient le potentiel nécessaire pour grandir encore considérablement pendant des décennies. C'est donc également dans ces pays que se trouvent les meilleures opportunités pour les entreprises occidentales. Les entreprises allemandes, PME comprises, semblent particulièrement bien réussir sur ces marchés de croissance, grâce à leur approche combinant qualité du produit, service et contact direct avec le client. A titre d'information, en Allemagne on ne discute pas pendant cinq ans de la création d'un nouveau zoning industriel ou d'un nouveau parc éolien. Aux Etats-Unis aussi, le niveau de l'emploi augmente à nouveau pour la première fois depuis des années. Ce qui compte ici, c'est la capacité d'adaptation à une nouvelle réalité. Et la capacité d'adaptation de nos entreprises dépend bien entendu de la capacité d'adaptation de nos pouvoirs publics et de notre système politique...

Annexe : rapport entre croissance des revenus et croissance de la productivité du travail



Pour une croissance économique
et une protection sociale durables