

CHAMBRE DES REPRÉSENTANTS ET SÉNAT
DE BELGIQUE

8 juin 2004

**Les conséquences micro-économiques de
l'élargissement de l'Union européenne**

RAPPORT

FAIT AU NOM DU COMITÉ D'AVIS FÉDÉRAL
CHARGÉ DE QUESTIONS EUROPÉENNES PAR
M. **Herman DE CROO (CH)**

SOMMAIRE

A	Exposés des experts	4
1.	Exposé du professeur Sylvain Plasschaert	4
2.	Exposé du professeur Jean-Victor Louis	12
3.	Exposé de Monsieur Baudouin Velge	15
B	Questions et observations des parlementaires	18
C	Répliques	24
	ANNEXE	31

Etude commanditée par l'Institut Royal des Relations
Internationales (IRRI) et la Fédération des Entreprises
de Belgique (FEB)
Rapport final, mars 2004

BELGISCHE KAMER VAN
VOLKSVERTEGENWOORDIGERS
EN SENAAT

8 juni 2004

**De micro-economische gevolgen van de
uitbreiding van de Europese Unie**

VERSLAG

NAMENS HET FEDERAAL ADVIESCOMITÉ VOOR
EUROPESE AANGELEGENHEDEN DOOR
DE HEER **Herman DE CROO (K)**

INHOUDSOPGAVE

A	Uiteenzettingen door de experten	4
1.	Uiteenzetting door professor Sylvain Plasschaert	4
2.	Uiteenzetting door professor Jean-Victor Louis	12
3.	Uiteenzetting door de heer Baudouin Velge	15
B	Vragen en opmerkingen van de parlementsleden	18
C	Replieken	24
	BIJLAGE	31

Studie in opdracht van het Koninklijk Instituut voor
Internationale Betrekkingen (KIIB) en het Verbond van
Belgische Ondernemingen (VBO)
Eindverslag, maart 2004

<i>cdH</i>	: <i>Centre démocrate Humaniste</i>
<i>CD&V</i>	: <i>Christen-Democratisch en Vlaams</i>
<i>ECOLO</i>	: <i>Ecologistes Confédérés pour l'organisation de luttes originales</i>
<i>FN</i>	: <i>Front National</i>
<i>MR</i>	: <i>Mouvement Réformateur</i>
<i>N-VA</i>	: <i>Nieuw - Vlaamse Alliantie</i>
<i>PS</i>	: <i>Parti socialiste</i>
<i>sp.a - spirit</i>	: <i>Socialistische Partij Anders - Sociaal progressief internationaal, regionalistisch integraal democratisch toekomstgericht.</i>
<i>VLAAMS BLOK</i>	: <i>Vlaams Blok</i>
<i>VLD</i>	: <i>Vlaamse Liberalen en Democraten</i>

Abréviations dans la numérotation des publications :

DOC 51 0000/000 : Document parlementaire de la 51e législature, suivi du n° de base et du n° consécutif
QRVA : Questions et Réponses écrites
CRIV : Version Provisoire du Compte Rendu intégral (couverture verte)
CRABV : Compte Rendu Analytique (couverture bleue)
CRIV : Compte Rendu Intégral, avec, à gauche, le compte rendu intégral et, à droite, le compte rendu analytique traduit des interventions (avec les annexes)
(PLEN: couverture blanche; COM: couverture saumon)
PLEN : Séance plénière
COM : Réunion de commission

Afkortingen bij de nummering van de publicaties :

DOC 51 0000/000 : Parlementair document van de 51e zittingsperiode + basisnummer en volgnummer
QRVA : Schriftelijke Vragen en Antwoorden
CRIV : Voorlopige versie van het Integraal Verslag (groene kaft)
CRABV : Beknopt Verslag (blauwe kaft)
CRIV : Integraal Verslag, met links het definitieve integraal verslag en rechts het vertaald beknopt verslag van de toespraken (met de bijlagen)
(PLEN: witte kaft; COM: zalmkleurige kaft)
PLEN : Plenum
COM : Commissievergadering

Publications officielles éditées par la Chambre des représentants

*Commandes :
Place de la Nation 2
1008 Bruxelles
Tél. : 02/ 549 81 60
Fax : 02/549 82 74
www.laChambre.be
e-mail : publications@laChambre.be*

Officiële publicaties, uitgegeven door de Kamer van volksvertegenwoordigers

*Bestellingen :
Natieplein 2
1008 Brussel
Tel. : 02/ 549 81 60
Fax : 02/549 82 74
www.deKamer.be
e-mail : publicaties@deKamer.be*

COMITÉ D'AVIS CHARGÉ DE QUESTIONS EUROPÉENNES
—
ADVIESCOMITÉ VOOR EUROPESE AANGELEGENHEDEN

Président - **Herman De Croo** - Voorzitter

MEMBRES DE LA CHAMBRE / LEDEN VAN DE KAMER

A. — Titulaires / Vaste leden :

VLD	Anne-Marie Neyts-Uyttebroeck, Karel Pinxten
PS	Valérie Déom, Patrick Moriau
MR	Denis Ducarme, Martine Payfa
sp.a-spirit	Philippe De Coene, Dirk Van der Maelen
CD&V	Herman Van Rompuy
Vlaams Blok	Guido Tassenhove

B. — Suppléants / Plaatsvervangers :

Alfons Borginon, Stef Goris, Hilde Vautmans
Jean-Marc Delizée, Jean-Pol Henry, Karine Lalieux
Josée Lejeune, Philippe Monfils
Cemal Cavdarli, Dalila Douifi, Annelies Storms
Roel Deseyn, Greta D'hondt
Alexandra Colen, Francis Van den Eynde

Melchior WATHELET (cdH): Membre siégeant en commission sans voix délibérative (Art.158.3 du Règlement)
Lid dat in de commissie zitting heeft zonder stemrecht (Art. 158.3 van het Reglement)

MEMBRES DU PARLEMENT EUROPÉEN / LEDEN VAN HET EUROPEES PARLEMENT

A. — Titulaires / Vaste leden :

VLD	Willy De Clercq
CD&V	Miet Smet
PS	Jean Maurice Dehousse
MR	Anne André-Léonard,
sp.a-spirit	Anne Van Lancker
CDH	Michel Hansenne
Ecolo/Agalev	Pierre Jonckheer, Bart Staes
VB	Philip Claeyss
VU-ID	Nelly Maes

B. — Suppléants / Plaatsvervangers :

Dirk Sterckx, Johan Van Hecke
Marianne Thyssen, N.
Véronique De Keyser, Olga Zaari Zrihen
Gérard Deprez, Jacqueline Rousseaux.
Said El Khadroui, Jan Dhaene
Mathieu Grosch
Monica Frassoni, Paul Lannoye, N.
Koenraad Dillen.
N.

MEMBRES DU SÉNAT / LEDEN VAN DE SENAAT

A. — Titulaires / Vaste leden :

VLD	Jacques Germeaux, Stefaan Noreilde.
CD&V	Luc Van den Brande.
PS	Pierre Galand, Philippe Mahoux.
MR	Armand De Decker, Amina Derbaki Sbaï.
sp.a-spirit	Jacques Timmermans, Lionel Vandenberghe.
VB	Karim Van Overmeire.

B. — Suppléants / Plaatsvervangers :

Pierre Chevalier, Luc Willems.
Etienne Schouppe.
Jean Cornil, Marie-Josée Laloy.
Marie-Hélène Crombé - Berton, François Roelants du Vivier.
Patrick Hostekint, Jan Van Duppen.
Frank Creyelman.

Lors d'une réunion du Comité d'avis fédéral chargé de Questions européennes, le 31 mars 2004, les membres du Groupe d'Etudes politiques européennes (GEPE) ont présenté leur rapport final sur les conséquences micro-économiques de l'élargissement de l'Union européenne.

A Exposés des experts

1 Exposé du Professeur Sylvain Plasschaert, Université Antwerpen (UFSIA) et KULeuven

Toile de fond

Les opinions publiques dans les 15 États membres actuels de l'UE et dans les 10 nouveaux états qui ont rejoint l'Union au premier mai 2004 sont encore assez réticentes quant à l'élargissement de l'UE pour des raisons qui proviennent d'une très grande ignorance dans ce genre de domaine.

Il est certain que l'adhésion de ces pays augmente et élargit l'espace économique de plus en plus globalisé et, de plus en plus unifié.

L'adhésion des nouveaux États n'est qu'un vecteur de la globalisation de l'économie qui doit être située dans un contexte plus large à l'échelle mondiale où des pays ou régions comme la Chine, l'Asie du Sud-Est et même l'Inde commencent également à se positionner dans certains domaines d'une façon très visible.

Intégration dans l'UE nettement plus profonde

Cette intégration de nouveaux États membres est nettement plus profonde que dans d'autres régions du monde, parce que la libéralisation du commerce dans les années 90 a fortement aidé ces pays à se reconverter et à réorienter leur commerce international aux exportations, ce qui s'est traduit à partir de 1995 par une augmentation de la croissance.

La libéralisation des mouvements de capitaux, qui était évidemment acquise dès le début, est extrêmement importante, ne fut-ce que pour permettre un flux d'investissements directs dans ces nouveaux pays.

Op 31 maart 2004 hebben de leden van de Studiegroep voor Europese Politiek (SEP) tijdens de vergadering van het Federaal Adviescomité voor Europese Aangelegenheden hun eindverslag voorgesteld over de micro-economische gevolgen van de uitbreiding van de Europese Unie.

A Uiteenzettingen van de experten

1 Uiteenzetting van Professor Sylvain Plasschaert, Universiteit Antwerpen (UFSIA) en KULeuven

Achtergrond

In de 15 huidige EU-lidstaten en in de 10 nieuwe lidstaten die per 1 mei 2004 zullen toetreden, staan de respectieve publieke opinies nog heel terughoudend ten opzichte van de uitbreiding van de EU. Die terughoudendheid wordt verklaard door een zeer groot gebrek aan informatie op dit vlak.

Het staat buiten kijf dat de toetreding van die landen de economische ruimte – die een almaar meer mondiaal karakter vertoont en almaar meer naar eenwording streeft – doet groeien en uitbreidt.

De toetreding van de nieuwe Staten is slechts één katalysator naast andere, die de weg effent naar één grote wereldeconomie; die toetreding moet in een ruimer mondiaal perspectief worden gezien, waarbij men merkt dat ook landen of regio's zoals China, Zuidoost-Azië en zelfs India in een aantal domeinen zeer prominent in beeld beginnen komen.

Duidelijk meer diepgaande integratie met de EU

Die integratie van nieuwe lidstaten is heel wat diepgaander dan in andere wereldregio's. De in de jaren '90 doorgevoerde liberalisering van de handel is voor die landen erg behulpzaam gebleken bij de reconversie van hun economie en bij het afstemmen van hun internationale handel op uitvoer, wat zich vanaf 1995 in een groeistijging heeft vertaald.

De liberalisering van het kapitaalverkeer (die uiteraard vanaf het begin een verworvenheid was) is uitermate belangrijk, al was het maar om rechtstreekse kapitaalinjectie via investeringen in die nieuwe landen mogelijk te maken.

L'acquis communautaire qu'ils ont dû transposer les ont amenés à adopter les mêmes règles que chez nous.

Transition dans les nouveaux États membres

Non encore achevée, la transition vécue par les nouveaux États membres a été particulièrement difficile pour ces derniers dès lors qu'elle consiste, en fait, en une transition entre un système d'économie centralisé et une économie de marché. Or, ces systèmes sont, ainsi que le savent les économistes, diamétralement opposés sur le plan philosophique et quant à leurs méthodes de travail. Il ne faut pas, en outre, sous-estimer l'importance des mutations subies par ces pays en – il faut le souligner – très peu de temps. Au cours des années concernées, la croissance constatée dans les nouveaux États membres a été supérieure à la nôtre (4 à 5 % chez eux contre 2 % chez nous). Si la croissance précitée n'est pas extraordinaire, elle constitue néanmoins un progrès pour les intéressés et signifie que le très important écart de bien-être qui nous sépare se résorbe peu à peu. On observera toutefois que le processus précité prendra encore plusieurs dizaines d'années, certainement en chiffres absolus.

L'impact sur la Belgique

Si l'on peut affirmer, de manière générale, que l'élargissement a eu un impact positif sur les nouveaux États membres, il a également eu un impact positif limité dans les quinze États membres actuels, y compris en Belgique.

Sur le plan économique, on constate que le PNB des pays concernés (huit nouveaux États membres, également d'Europe centrale et les Pays baltes) est nettement inférieur au PNB global des États membres actuels. Les effets positifs de l'élargissement s'y font, proportionnellement, sentir davantage, et la croissance y est dès lors plus forte.

Il a été calculé que le PNB augmenterait de 0,1 à 0,2% par an en Europe occidentale. S'il faut en attendre la confirmation, ces chiffres sont conformes aux attentes. On constate dès lors que, pour partie, l'élargissement aura également des effets positifs dans notre pays, dès lors que notre économie va bénéficier de la plus forte croissance constatée dans les nouveaux États membres. La Belgique n'étant pas aussi proche des nouveaux États membres que, par exemple, l'Allemagne ou l'Autriche, on peut s'attendre à ce que les effets de l'élargissement y soient plus faibles. De manière générale, l'élargissement du marché aura toutefois un impact qui se traduira par une augmentation de

Ze hebben het zogenaamde *acquis communautaire* (de verworvenheden op Europees vlak) moeten omzetten, wat hen ertoe heeft gebracht dezelfde regels als bij ons te hanteren.

Transitie in de nieuwe lidstaten

De transitie die de nieuwe lidstaten hebben doorgemaakt en nog ten dele moeten doormaken, is een bijzonder moeilijke opgave geweest, want het betekent eigenlijk de overgang van een centraal geleide economie naar een markteconomie. Zoals de economen weten, zijn deze systemen totaal diametraal tegengesteld in hun onderliggende filosofie en in hun werkmethodes. Het is niet te onderschatten wat deze landen in zeer korte tijd hebben doorlopen, want het is ook zeer snel gebeurd. Men heeft vanaf die jaren dan ook een hogere groei gehad in de NLS dan bij ons, (4 à 5 % bij hen, bij ons 2 %). Deze groei is niet enorm, maar is toch een vooruitgang voor hen en het betekent dat die zeer grote welvaarts kloof stilaan gedicht wordt, al zal dit nog decennia duren, zeker in absolute termen.

De impact op België

Algemeen gesproken kan men zeggen dat er een positieve weerslag is geweest in de nieuwe lidstaten, ook een beperkte positieve impact op de 15 huidige lidstaten en zelfs in België.

Die landen (8 nieuwe LS, ook Centraal-Europa en de Baltische landen), in termen van economisch belang (BNP), zijn veel kleiner, veel geringer dan het globale BNP van de huidige lidstaten. De positieve effecten doen zich daar proportioneel meer gelden, grotere groei dus ook.

Men heeft uitgerekend dat de verhoging van het BNP in West-Europa van 0,1 tot 0,2 % per jaar zou evolueren. Men moet afwachten wat het wordt maar deze cijfers liggen in de aard van de verwachtingen. Er is dus ook ten dele bij ons een positief effect omdat de welvaarts koek zal groeien, gelet op de hogere groei ginds. Omdat België niet zo dicht gelegen is bij de nieuwe lidstaten als bij voorbeeld Duitsland of Oostenrijk, kan hier een meer afgezwakt effect verwacht worden. Maar algemeen gesproken is er een impact van marktverruiming wat betekent meer concurrentie, meer opportuniteiten. De concurrentie zal niet zozeer uitgaan van inheemse bedrijven ginds. Er zijn er die zich goed

la concurrence et par la multiplication des opportunités. La concurrence ne proviendra pas essentiellement des entreprises autochtones situées dans les nouveaux États membres. Si certaines d'entre elles sont en progrès et se positionnent bien, ce sont les filiales de multinationales installées aux États-Unis, en Europe occidentale, voire en Asie pour certaines, qui alimentent la concurrence qui y règne déjà.

Il va de soi que les opportunités se multiplient et que celles-ci peuvent être exploitées de deux manières, soit à l'exportation, soit par le biais d'investissements directs.

Immigration de travailleurs en provenance des NEM

Un point crucial qui suscite de larges craintes dans l'opinion publique est l'arrivée de travailleurs en provenance des nouveaux États membres. Les statistiques indiquent qu'à ce jour, ce phénomène reste très limité : on dénombre 120.000 arrivants pour l'ensemble de l'UE (15). Il s'agit, en l'occurrence, de l'immigration officielle et légale de travailleurs munis d'un permis de travail.

D'aucuns prétendent qu'à partir de mai 2004, beaucoup de choses vont changer. Ce ne sera certainement pas le cas durant les deux premières années car, comme chacun le sait, la Belgique, comme d'autres pays, a limité ces possibilités d'accès. Rien ne change par rapport à la situation antérieure : la plupart des pays ont instauré une période transitoire de deux ans, au cours de laquelle l'accès au marché du travail ne sera pas libre. Ce délai pourra encore être prolongé.

Un ensemble de facteurs rendent un afflux massif hautement improbable. Au sein de ces pays, la mobilité interne est de surcroît très faible. Des enquêtes récentes ont montré que le nombre de personnes qui auraient l'intention d'émigrer est très limité et qu'il ne s'agit pas toujours de main-d'œuvre peu qualifiée.

L'entrée illégale sur le marché du travail existe, bien entendu, mais elle est difficile à mesurer. Ce phénomène est également présent au niveau national, dans certains secteurs, tels que la construction et l'horeca (abstraction faite de l'engagement temporaire de travailleurs saisonniers pour la production de fruits dans le Limbourg, qui est réglé par la loi). Il est un fait qu'aujourd'hui, une certaine forme de dumping social existe déjà et peut encore survenir. Un renforcement du contrôle social est dès lors annoncé.

Il faut toutefois reconnaître, en toute objectivité, que dans notre pays, dans un certain nombre de secteurs, l'offre de main-d'œuvre locale ne parvient pas à satis-

positionner, die vooruitgang boeken, ...maar de concurrentie, ook de reeds heersende, wordt gevoerd door filialen van multinationale ondernemingen uit de VS, West-Europa en ook soms uit Azië.

Het ligt voor de hand dat er ook meer opportuniteiten zijn. Dit kan uitgebaat worden langs twee wegen, ofwel via export ofwel via directe investeringen.

Inwijking arbeiders uit NLS

Een zeer belangrijk punt dat in de publieke opinie heel wat angst verwekt is de inwijking van arbeiders uit de nieuwe lidstaten. De statistieken tonen tot nu toe aan dat dit zeer beperkt is geweest: 120.000 in het geheel van de EU (15). Hier gaat het om officiële, legale inwijking van mensen met een arbeidsvergunning.

Er wordt gezegd dat er na mei 2004 veel zou veranderen. Dit zal zeker niet de eerste twee jaar zijn want zoals u weet hebben België en ook andere landen die toegangsmogelijkheden beperkt. Alles blijft zoals het voorheen was: er geldt voor de meeste landen een overgangperiode van twee jaar waarin geen vrije toegang tot de arbeidsmarkt mogelijk is. Nadien kan deze periode nog verlengd worden.

Er zijn een aantal factoren die een aanzienlijke inwijking hoogst onwaarschijnlijk maken. Bovendien is er in die landen zelf een lage interne mobiliteit. Recente enquêtes hebben uitgewezen dat het aantal mensen dat zou willen uitwijken zeer beperkt is en dat het ook niet altijd om mensen gaat die een lage competentie hebben.

De illegale intrede op de arbeidsmarkt gebeurt natuurlijk ook maar is moeilijk te meten. Dit bestaat ook in eigen land, in bepaalde sectoren zoals bouwsector, horeca (buiten beschouwing latend, de tijdelijke inwijking van seizoenarbeiders voor de fruitteelt in Limburg : die is wettelijk geregeld). Het is ook zo dat er momenteel reeds enige sociale dumping is en nog kan gebeuren. De verscherping van de sociale controle wordt dan ook aangekondigd.

Nochtans moet ook in alle objectiviteit gesteld worden dat bij ons in een aantal sectoren de vraag naar arbeid onvoldoende wordt ingevuld door eigen aanbod.

faire la demande. Il ne s'agit pas uniquement de personnel peu qualifié, le problème se pose également pour la main-d'œuvre ayant un niveau d'instruction élevé, comme dans le secteur de l'électronique, par exemple. Certaines de nos entreprises qui souhaitent accueillir des travailleurs pour les former pendant une période de 3 à 4 semaines rencontrent des obstacles de taille. Il convient dès lors mettre en œuvre une politique nuancée.

Incidence sur le commerce international

Nous souhaitons tous maximiser nos exportations.

Les exportations des nouveaux États membres vers l'Europe occidentale se sont considérablement accrues. Ces pays sont parvenus à réorienter le commerce avec le Bloc de l'Est, qui était très limité et peu intéressant, vers nos contrées. Comme l'ont fait apparaître des études réalisées par le Bureau du plan il y a quelques années, leurs exportations se sont également diversifiées vers des produits à plus forte valeur ajoutée, et ne se limitent donc plus à une production à fort coefficient de main-d'œuvre. Néanmoins, vis-à-vis de ces huit pays, la balance commerciale de la Belgique reste largement positive et ce, assez curieusement, dans tous les secteurs. Même notre industrie textile demeure positive, en termes d'exportations, par rapport à ces pays. Ce constat s'explique par le fait que les NEM réalisent encore un important mouvement de rattrapage pour ce qui est des biens de consommation. Il est clair que, lorsque le bien-être d'un ménage augmente, une des premières préoccupations de celui-ci est de s'équiper d'une cuisine moderne. Pour les rendre concurrentielles, il a fallu considérablement moderniser l'équipement des unités de fabrication locales, y compris celles qui ont été rachetées par des entreprises occidentales. Dans ce cas, les économistes ne parlent plus seulement d'investissements *greenfield* (création d'entreprises *ex nihilo*), mais d'investissements *brownfield*, ce qui signifie qu'il faut d'abord remplacer complètement les équipements de production.

Investissements directs vers les nouveaux États membres

Ces investissements directs sont également en progression. Au vu des statistiques publiées par la Banque européenne de reconstruction et de développement, à Londres, qui s'occupe spécifiquement des pays de l'Est, l'on constate une progression assez nette. Il y a toutefois lieu de relativiser ces chiffres parce que certains montants assez importants se réfèrent à des pri-

Dat heeft niet alleen te maken met laaggeschoolden maar soms ook met hooggeschoolden, zoals in de sector van de elektronica. Er zijn bedrijven die hier mensen wilden binnenbrengen voor 3 à 4 weken om ze op te leiden voor hun onderneming en hierbij op grote problemen stuiten. In het beleid moet men dus genuanceerd zijn.

Impact internationale handel

Wij zijn allemaal behept met het verlangen om onze export zo veel mogelijk te maximaliseren.

De export van de nieuwe LS naar West-Europa is aanzienlijk gestegen. Die staten zijn erin geslaagd de handel met het Oostblok, en die zeer beperkt en weinig interessant was, te heroriënteren naar onze landen. Zoals bleek uit studies van het planbureau van enkele jaren geleden, werd hun export ook meer gediversifieerd naar producten met hogere toegevoegde waarden, en dus niet louter meer zuiver arbeidsintensieve producten. Desondanks is de handelsbalans van België met die acht landen nog steeds aanzienlijk positief, en merkwaardig genoeg in alle sectoren. Zelfs de textielsector is qua export nog altijd positief t.a.v. die landen. Dit is te verklaren door het feit dat er nog steeds een grote inhaalvraag is in die landen naar verbruiksgoederen. Het is duidelijk dat, wanneer mensen een hogere welvaart bereiken, één van de eerste zaken waaraan gedacht wordt is een moderne keuken. De uitrusting van de fabrieken ginds, ook deze die overgenomen zijn door Westerse bedrijven, heeft men aanzienlijk moeten moderniseren om ze concurrentieel te maken. De economen spreken hier niet enkel meer over de groenveldinvestering (groen veld en anderzijds ondernemingen), maar over de «bruinveldinvestering». Dat betekent dat men eerst de productie-uitrusting helemaal moet vervangen.

Rechtstreekse investeringen in de nieuwe lidstaten

Ook die investeringen vertonen een stijgende trend. De Europese Bank voor Wederopbouw en Ontwikkeling (EBWO) in Londen spitst zich specifiek op de landen uit Oost-Europa toe; de door die Bank gepubliceerde statistieken wijzen op een heel duidelijke toename van die investeringen. Die cijfergegevens moeten evenwel worden gerelativeerd omdat bepaalde – aanzienlijke –

vatisations. Il y a eu beaucoup de privatisations de grandes entreprises, p.ex. dans le secteur bancaire, la KBC. Actuellement la plupart des privatisations dans un grand nombre de ces pays sont terminées. Ce facteur purement quantitatif va donc diminuer à l'avenir. Toutefois, l'ensemble des fonds qui seront investis à titre d'investissement direct devrait rester au même niveau et pourrait même croître. Ceci signifie que d'autres entreprises, notamment des moyennes et petites entreprises, (les grandes multinationales se sont déjà positionnées) devraient dans la mesure du possible trouver le chemin de ces pays en raison des débouchés qui les attendent.

Atouts

En ce qui concerne les investissements directs, les nouveaux états membres présentent quelques atouts en comparaison avec d'autres régions du monde, comme la Chine par exemple actuellement considérée comme l'atelier du monde.

Ces pays sont assez proches, moins pour la Belgique, mais certainement pour l'Autriche et l'Allemagne.

Il y a également une demande de rattrapage tant en ce qui concerne les biens d'équipement que de consommation.

La formation technique y est de haut niveau comparée à d'autres régions du monde. Il s'agit en quelque sorte d'un héritage du système communiste qui mettait l'accent sur la formation technique.

Les coûts salariaux sont encore faibles. Même si les coûts salariaux en Hongrie ont fortement augmenté ces dernières années, il faudra encore de nombreuses années avant qu'on n'arrive en termes absolus à rattraper notre niveau.

Leur insertion dans l'espace économique de l'UE et leur absorption de l'acquis communautaire ont pour conséquence qu'un investisseur belge trouvera dans ces pays un environnement plus propice qu'en Inde ou en Chine.

Un point peu connu mais important est que, depuis 1998 l'UE a décidé, à juste titre d'ailleurs, d'instituer un système de cumul diagonal des certificats d'origine. Ceci signifie que si une composante simple par exemple est fabriquée en Slovaquie, est par la suite davantage ouvree en Pologne et par après exportée comme produit final vers l'Allemagne, les pourcentages d'origine en Slovaquie et en Pologne peuvent être cumulés, ce qui permet plus facilement d'obtenir un

bedragen op privatiseringen betrekking hebben. Zo werden vele grote ondernemingen (onder meer in de banksector, zoals de KBC) geprivatiseerd. Momenteel zijn de meeste privatiseringen in veel van die landen afgerond. In de toekomst zal dat louter kwantitatieve aspect dan ook afnemen. Dat neemt niet weg dat alle kapitaal dat bij wijze van rechtstreekse investering naar die landen vloeit, normaal gesproken op hetzelfde peil gehandhaafd zal blijven en zelfs zou kunnen toenemen. Zulks betekent dat andere (met name kleine en middelgrote) ondernemingen in de mate van het mogelijke de weg zouden moeten kunnen vinden naar die landen, als potentiële afzetmarkten.

Troeven

Wat de rechtstreekse investeringen betreft, hebben de nieuwe lidstaten enkele troeven in vergelijking met andere regio's van de wereld, zoals bijvoorbeeld China, dat thans als de werkplaats van de wereld wordt beschouwd.

Die landen liggen vrij dichtbij, zeker ten opzichte van Oostenrijk en Duitsland, in mindere mate van België.

Er is ook vraag naar een inhaalbeweging inzake uitrustingsgoederen én inzake verbruiksgoederen.

In vergelijking met andere regio's van de wereld is de technische vorming er van hoog niveau. Het is als het ware een erfenis van het communistische regime, dat de nadruk legde op de technische vorming.

De loonkosten zijn er nog laag. In Hongarije zijn ze de jongste jaren weliswaar fors gestegen, maar het zal nog zeer lang duren vóór men erin slaagt om in absolute bedragen ons niveau te bereiken.

Hun opname in de economische ruimte van de Europese Unie en de overneming van het «*acquis communautaire*» brengen met zich dat een Belgische investeerder in die landen gunstiger omstandigheden zal vinden dan in India of in China.

Weinig bekend maar wel belangrijk is dat de Europese Unie sinds 1998, overigens terecht, heeft beslist een systeem van diagonale cumulatie van de oorsprongscertificaten in te voeren. Dat houdt in dat indien een component bijvoorbeeld in Slowakije wordt vervaardigd, vervolgens verder wordt bewerkt in Polen en nadien als afgewerkt product naar Duitsland wordt uitgevoerd, de oorsprongpercentages in Slowakije en Polen kunnen worden gecumuleerd, waar

traitement privilégié en termes de commerce international. Ceci est important et unifie encore plus cet espace économique. Ce système est d'application depuis 1998 entre les pays de l'Europe des 25 et d'autres pays d'Europe.

Motifs

Toutes les études relatives aux nouveaux États membres mais aussi celles qui ont trait aux investissements directs dans presque toutes les régions du monde, indiquent clairement que la conquête de débouchés domine de loin la recherche de coûts salariaux moindres. C'est également le cas, et toutes les études l'ont démontré, en ce qui concerne les nouveaux États membres. Ceci explique pourquoi il y a tant d'investissements aux États-Unis et chez nous.

L'investissement direct constitue souvent une meilleure voie d'accès que l'exportation eu égard à la nécessité d'une capacité complémentaire. On ne doit pas se bercer d'illusions. Pour servir ces marchés-là, l'assemblage d'automobiles en Belgique ne va pas encore être marqué par une grande croissance. Ces dernières années, la Tchéquie et la Slovaquie ont su attirer de nombreux investissements qui vont jusqu'à 1 milliard d'euros. Il y a VW qui a repris Skoda ainsi que Peugeot et Toyota. Hyundai s'installe après un gros investissement en Slovaquie. Il y aura néanmoins aussi des ventes qui se situeront en dehors de ces nouveaux pays. Mais il faut bien constater que si notre capacité de production est pleinement utilisée, les entreprises vont plutôt s'installer dans ces pays.

Il faut également suivre le client majeur. Lorsque Continental pneus a quitté Herstal et s'est installé en Slovaquie, Bekaert a dû suivre. D'autant plus qu'avec une distance de 800 km il est très vite prohibitif de servir ce client majeur à partir de chez nous. Malheureusement, beaucoup de nos entreprises sont dans une situation de sous-traitance. Nous avons très peu de grandes multinationales.

On évolue de plus en plus vers une économie de services. La plupart des services personnels sont tels qu'il faut les prester et les fournir sur place. La consommation et la production de ces services se font au même endroit. Le meilleur exemple est de nouveau les banques.

Un motif moins fréquent, c'est que la plupart des coûts de production, certainement les coûts salariaux, sont moins élevés. Ceci est surtout important pour des

door gemakkelijker een voorkeursbehandeling wordt verkregen op het stuk van de internationale handel. Dat is belangrijk en het versterkt de eenmaking van die economische ruimte. Dat systeem wordt toegepast sinds 1998 tussen de landen van het Europa van de 25 en andere Europese landen.

Beweegredenen

Uit alle onderzoeken over de nieuwe lidstaten maar ook uit die in verband met de rechtstreekse investeringen in nagenoeg alle regio's van de wereld blijkt duidelijk dat het veroveren van afzetmarkten in ruime mate de bovenhand heeft op het zoeken naar lagere arbeidskosten. Elk onderzoek heeft ook aangetoond dat zulks ook voor de nieuwe lidstaten het geval is. Dat verklaart waarom zoveel wordt geïnvesteerd in de Verenigde Staten en bij ons.

Rechtstreekse investering is vaak een betere toegangsweg dan de uitvoer, gelet op de noodzaak van een bijkomende capaciteit. Men moet zich geen illusies maken. Om die markten te bevoorraden zal de Belgische autoassemblage niet nog grote groei kennen. Tsjechië en Slowakije hebben de jongste jaren tal van investeringen kunnen aantrekken (tot 1 miljard euro). Volkswagen heeft Skoda overgenomen, maar er zijn ook Peugeot en Toyota. Honda vestigde zich in Slowakije, na een aanzienlijke investering. Er zal echter ook buiten die nieuwe landen worden verkocht. Er moet echter worden vastgesteld dat ons productievermogen weliswaar ten volle wordt benut, maar dat de ondernemingen zich veeleer in die landen gaan vestigen.

Ondernemingen zien zich ook verplicht de grootste klant te volgen. Toen bandenfabrikant Continental Herstal heeft verlaten en zich in Slowakije heeft gevestigd, is Bekaert moeten volgen, zeker omdat een afstand van 800 km het bedienen van die grootste klant van bij ons zeer snel onhaalbaar maakt. Jammer genoeg zijn veel van onze ondernemingen toeleveringsbedrijven. We hebben zeer weinig grote multinationals.

We evolueren meer en meer naar een diensteneconomie. De meeste persoonsgerichte diensten zijn van dien aard dat ze ter plaatse moeten worden verstrekt en geleverd. Productie en consumptie van die diensten geschieden op dezelfde plaats. De banken zijn daar eens te meer het beste voorbeeld van.

Een minder frequente beweegreden is dat de meeste productiekosten, en zeker de loonkosten, lager liggen. Dat is vooral voor arbeidsintensieve producten het ge-

produits à intensité de main d'œuvre élevée. Il ne faut pas oublier toutefois que la productivité est souvent également moins élevée. Toutefois la productivité peut assez vite être améliorée par de meilleures méthodes de management. Le management, sous le régime communiste, était quasi inexistant. En outre l'installation d'outils de production nettement plus modernes peut également améliorer la productivité.

Concurrence

Les nouveaux États membres subissent également une concurrence, surtout en ce qui concerne les productions à haute intensité de main d'œuvre. Ex. la ville de Lodz, deuxième ville de Pologne est un grand centre textile depuis toujours. Philips vient d'y installer une filiale qui va traiter ses documents comptables. Ceci donnera du travail à 600 personnes. En même temps une entreprise textile quitte Lodz pour implanter sa production en Roumanie. Il y a actuellement un déplacement, surtout dans le secteur de l'habillement, plus à l'Est, en Bulgarie et en Roumanie. L'on constate également, dans le secteur de l'électronique, des déplacements vers la Chine, l'atelier du monde.

Délocalisations

Nous avons dans l'étude d'une façon très nette mis en garde contre une confusion conceptuelle qui est très fréquente dans l'opinion publique et même très souvent dans les médias. On ne peut parler de délocalisation que lorsqu'un investissement dans un nouvel État membre s'accompagne d'un arrêt de la production en Belgique. (Lorsque KBC s'installe en Pologne ou en Tchéquie, ce n'est pas une délocalisation). Il est souvent impossible aussi de conquérir des marchés à l'étranger uniquement par des exportations.

La délocalisation en Belgique, et en Europe de l'Ouest, est un phénomène ancien. Il y a 30 à 40 ans, l'on taillait encore le diamant entre Lier et Herentals, à Berlare. Cette activité s'est déplacée à Bombay en Inde, ainsi qu'en Malaisie.

Combien de chaussures sont-elles encore fabriquées en Belgique ? Il ne reste qu'une seule firme.

En ce qui concerne l'habillement, il y a des entreprises qui se sont très bien maintenues, en terme d'emploi également, mais en ayant déjà délocalisé une grande partie de leur production à l'étranger.

La délocalisation est en même temps un facteur de croissance globale pour les pays impliqués.

val. Feit is echter dat ook de productiviteit vaak lager ligt. Die kan echter vrij snel worden verbeterd door betere managementtechnieken. Onder het communistische regime was management nagenoeg onbestaande. De productiviteit kan bovendien ook worden verhoogd door nieuwe productiemiddelen.

Concurrentie

Ook de nieuwe lidstaten hebben te kampen met concurrentie, vooral wat de arbeidsintensieve productie betreft. Lodz, de tweede grootste stad van Polen, is al altijd een belangrijk textielcentrum geweest. Philips heeft er zopas een dochteronderneming geïnstalleerd die zijn boekhouddocumenten zal verwerken. Dat zal aan 600 mensen werk verschaffen. Tegelijkertijd verplaatst een textielbedrijf zijn productie van Lodz naar Roemenië. Thans is, vooral in de kledingsector, een verschuiving aan de gang oostwaarts, naar Bulgarije en Roemenië. In de elektronicasector zijn er ook delocaties naar China, de werkplaats van de wereld.

Delocaties

Wij hebben in het onderzoek uitdrukkelijk gewaarschuwd voor een begripsverwarring die zeer vaak wordt gemaakt door de publieke opinie en zelfs door de media. Men kan pas van een delocatie spreken als een investering in een nieuwe lidstaat gepaard gaat met een stopzetting van de productie in België (als KBC zich in Polen of in Tsjechië vestigt, is dat geen delocatie). Vaak is het ook onmogelijk alleen maar via uitvoer op buitenlandse markten door te dringen.

De delocatie in België en in West-Europa is een oud zeer. Dertig à veertig jaar geleden werd tussen Lier en Herentals, in Berlaar, nog diamant geslepen. Die activiteit is nu verplaatst naar Mumbai in India, en naar Maleisië.

Hoeveel schoenen worden vandaag nog in België vervaardigd? Er blijft maar één bedrijf over. In de kledingsector hebben een aantal bedrijven zeer goed standgehouden, ook wat de werkgelegenheid betreft, maar dan wel precies doordat zij een groot deel van hun productie al naar het buitenland hadden overgeheveld.

Delocatie is tegelijkertijd een algemene groeifactor voor de betrokken landen.

Rythme accéléré

Il y aura encore des délocalisations et même probablement à un rythme accéléré, parce que l'évolution du monde et de l'économie s'accélère. Ceci est dû à deux facteurs qui sont des tendances lourdes dans nos économies modernes :

- la fragmentation de la chaîne des valeurs

L'exemple a été donné en parlant du cumul des certificats d'origine. On constate une croissance très rapide de la production fragmentée ; certaines composantes ou certains stades dans la chaîne de production sont exécutés dans tel ou tel pays, puis dans un autre pays, en raison de l'avantage comparatif que ces pays ou les entreprises locales ou étrangères dans ces pays peuvent présenter.

- L'externalisation de services dans l'entreprise

Chaque entreprise manufacturière ou industrielle doit exécuter un très grand nombre de tâches qui constituent en fait des services, que ce soit la gestion du personnel et des états salariaux ou le software. L'on constate actuellement une très nette externalisation de ces services dans l'entreprise. Souvent, il y a une sous-traitance par des firmes locales, chez nous p.ex. Accenture et IBM, parce que les entreprises se concentrent sur leurs activités de base.

Cette externalisation ne concerne pas uniquement des entreprises qui travaillent en sous-traitance en Belgique, mais aussi l'étranger. L'Inde en est actuellement le grand champion à Bangalore et Hyderabad. Ce phénomène a commencé aussi aux États-Unis et en Angleterre.

La désindustrialisation

La désindustrialisation est un phénomène que nous connaissons depuis longtemps mais en termes d'emploi et non pas en termes de valeur de l'output de la production. Les statistiques relatives à la Belgique nous indiquent que presque dans tous les secteurs, même dans le textile, l'on maintient la valeur de l'output comme auparavant. Dans certains secteurs il y a encore une croissance assez soutenue, p.ex. dans le secteur de la chimie, surtout pour tout ce qui touche le plastique. L'amélioration de la productivité est telle que beaucoup de produits industriels connaissent une baisse de leur prix d'achat/prix de vente ou bien une amélioration de leur qualité au même prix ou à un prix plus bas. La valeur de la production se maintient très bien dans l'en-

Tempoversnelling

Er zullen nog delocaties volgen en wellicht in een nóg sneller tempo. De wereld en de economie evolueren immers ook almaar sneller. Dat komt door twee factoren die doorslaggevend zijn geworden in onze moderne economieën:

- de fragmentatie van de waardeketens

Een voorbeeld daarvan is de cumulatie van de oorsprongscertificaten. Gefragmenteerde productiewijzen zitten écht in de lift. Sommige onderdelen van een product of stadia van de productieketen zijn nu eens gelokaliseerd in een bepaald land, dan weer in een ander, afhankelijk van het comparatieve voordeel dat die landen of de aldaar gevestigde lokale of buitenlandse ondernemingen kunnen bieden.

- de uitbesteding van binnen het bedrijf geleverde diensten

Elke verwerkende of industriële producent moet heel wat taken uitvoeren die in feite diensten zijn, zoals het personeels-, het loon- en het softwarebeheer. Thans bestaat er in de bedrijven een zeer duidelijke tendens om die diensten uit te besteden. Vaak gebeurt die uitbesteding aan lokaal gevestigde bedrijven, zoals Accenture en IBM bij ons, zodat de uitbestedende bedrijven zich op hun kernactiviteiten kunnen concentreren.

Die uitbesteding komt niet alleen ten goede aan bedrijven die in België in onderaanneming werken, maar ook aan bedrijven in het buitenland. India (en dan vooral in Bangalore en Hyderabad) spant momenteel de kroon. Ook in de Verenigde Staten en in Engeland wordt die tendens voelbaar.

Desindustrialisatie

De desindustrialisatie is als verschijnsel reeds lang bij ons bekend, maar dan ingevolge de impact op de werkgelegenheid, en niet in termen van outputwaarden. Uit de statistieken blijkt dat de outputwaarde in bijna alle Belgische sectoren - zelfs de textielsector - gelijk is gebleven. Sommige sectoren groeien zelfs nog fors, zoals de chemiesector en dan vooral de plastic-gerelateerde output. De stijging van de productiviteit is zo groot dat de aankoop/verkoopprijs van heel wat industrieproducten daalt, ofwel dat producten van een betere kwaliteit kunnen worden aangeboden voor dezelfde of zelfs een lagere prijs. Aldus blijft de productiewaarde doorgaans zeer goed op peil. Een en ander heeft uiteraard te maken met het feit dat onze

semble. Ceci est évidemment en rapport avec la tertialisation, c.-à-d. le fait que notre économie évolue vers des activités tertiaires, de services, tant en termes de valeur qu'en termes d'emploi.

Conclusions

Au niveau des entreprises : si la Belgique dispose d'atouts, il faut toutefois être conscient que la concurrence internationale et mondiale s'accroît et qu'il ne faut pas se reposer sur ses lauriers. Il faut valoriser ses atouts et remédier aux faiblesses. L'internationalisation des entreprises belges est impérative. Celles-ci doivent également surveiller leurs coûts de production. Il faut essayer de bien se positionner, parce que le maintien des capacités de production, que ce soit dans le secteur industriel ou dans le secteur des services, est un combat nécessaire parce que ces unités de production produisent de la valeur ajoutée et de l'emploi.

Au niveau du pays, l'on constate qu'il y a une certaine prise de conscience de ce nouvel environnement. Il est certain que le protectionnisme n'est pas une riposte adéquate. D'autant plus qu'un protectionnisme commercial appliqué par la Belgique n'est plus possible. Cela devrait se faire au niveau européen.

Enfin, les sociétés capables de s'adapter et de préparer l'avenir gagnent.

2. Exposé du professeur Jean-Victor Louis, Président du GEPE

Le professeur Louis fait observer qu'il s'attachera au cours de son exposé à tirer quelques conclusions politiques à partir d'un chapitre du rapport rédigé par le professeur Jean-Claude Koeune.

Les entreprises belges se trouvent dans une situation de compétitivité accrue par rapport à leurs voisins immédiats, à l'Europe et au reste du monde, en particulier les pays asiatiques.

Les nouveaux États membres présentent une situation spécifique caractérisée par de bas salaires, la qualité de la main d'œuvre, l'environnement juridique et la proximité géographique. Ils bénéficieront également des fonds structurels qui leur permettront d'améliorer leurs infrastructures.

economie tertialiseert, dat die met andere woorden al-
maar meer evolueert naar een dienstverlenende eco-
nomie, zowel op het stuk van de outputwaarden als op
het stuk van de werkgelegenheid.

Conclusies

Op bedrijfsniveau moet worden onderstreept dat België weliswaar over troeven beschikt, maar dat ons land zich bewust moet zijn van de toenemende internationale en mondiale concurrentie. We mogen dus niet op onze lauweren rusten. Het komt erop aan onze troeven uit te spelen en onze zwakke punten weg te werken. Het is onontbeerlijk dat de Belgische bedrijven zich ook internationaal gaan ontplooien. Tevens moeten ze hun productiekosten in bedwang houden. Een goede positionering is belangrijk, want onze bedrijven moeten hoe dan ook hun productiecapaciteit - of het nu gaat om industrieproducten of diensten - in stand trachten te houden; al die productie-eenheden genereren immers toegevoegde waarde en werkgelegenheid.

Op nationaal niveau lijkt men zich enigszins van die nieuwe context bewust te worden. Vast staat in elk geval dat een protectionistische reflex niet de gepaste oplossing is, temeer daar het op het Belgische niveau niet langer mogelijk is nog protectionistische handelsmaatregelen te nemen. Zoiets behoort Europees te worden geregeld.

Hoe dan ook zullen de ondernemingen die in staat zijn zich aan te passen en zich voor te bereiden op de toekomst, het pleit winnen.

2. Uiteenzetting van Professor Jean-Victor Louis, voorzitter van de SEP

Professor Louis geeft aan dat hij tijdens zijn uiteenzetting een aantal beleidsconclusies zal trekken, op grond van een hoofdstuk uit het door professor Jean-Claude Koeune opgestelde rapport.

De Belgische bedrijven hebben steeds meer te maken met concurrentie van hun onmiddellijke burens, van Europese bedrijven en van bedrijven elders in de wereld, vooral dan in Azië.

Kenmerkend voor de nieuwe EU-lidstaten is dat de lonen er laag zijn, de arbeidskrachten goed geschoold en de juridische context gunstig. Bovendien is er de geografische nabijheid. Tevens zullen die landen aanspraak maken op de structuurfondsen, waardoor zij hun infrastructuur zullen kunnen verbeteren.

Dans ce contexte, quelle est la position compétitive de la Belgique ?

Les chiffres cités dans le rapport montrent que la productivité du travailleur, c'est-à-dire la valeur ajoutée du travailleur belge par heure de travail est très bonne mais qu'en revanche les coûts salariaux sont très importants et supérieurs à ceux de la France, de l'Allemagne et des Pays-Bas.

La compétitivité se mesure également en termes d'avantages fiscaux pour les entreprises étrangères. Selon la dernière étude économique de la Belgique réalisée par l'OCDE, si l'on décidait de limiter les avantages fiscaux offerts aux entreprises étrangères à la suite de décisions prises au sein de l'UE ou de l'OCDE, la force d'attraction de notre pays pour les entreprises étrangères serait moins attrayante qu'à l'heure actuelle. La politique suivie de diminuer les charges sociales pour les travailleurs les moins qualifiés ne constitue pas la panacée car la Belgique ne sera jamais aussi compétitive que la Bulgarie ou l'Asie du Sud-Est par exemple. Il est aussi évident que les emplois qualifiés contribuent à la création d'emplois non qualifiés.

Quels sont les avantages comparatifs traditionnels de la Belgique ?

En ce qui concerne le système éducatif, l'on constate que notre pays se situe au mieux dans la moyenne mais est généralement dépassé par les états scandinaves et même par certains États de l'Asie du Sud-Est. Dans les nouveaux États membres de l'Union, la situation est meilleure ou en voie d'amélioration. A titre d'exemple, le professeur Louis cite le nombre de diplômés de l'enseignement secondaire supérieur. Les chiffres sont meilleurs en Hongrie, Pologne et Tchéquie qu'en Belgique.

En matière de formation permanente, la Belgique dépense moins que la moyenne européenne. Si l'on prend le classement des 500 premières universités mondiales¹, seule une université belge se classe parmi les cent premières : il s'agit de l'université de Gand qui arrive en 99^{ème} position. Ce classement repose sur la base de critères portant essentiellement sur l'activité scientifique des universités (nombre de prix Nobel obtenus par leurs diplômés, nombre d'articles publiés dans les revues «Science» et «Nature», etc...). Même si ce classement peut paraître partiel, il révèle néan-

Welke concurrentiepositie heeft België in dat verband?

De in het rapport aangehaalde cijfers tonen aan dat de Belgische werknemer hoog scoort op het vlak van de productiviteit (de toegevoegde waarde van de Belgische werknemer per werkuur ligt hoog), maar ook dat de loonkosten zeer hoog zijn, en zelfs hoger dan die in Frankrijk, Duitsland en Nederland.

Het concurrentievermogen wordt tevens gemeten aan de fiscale voordelen voor de buitenlandse ondernemingen. Volgens het recentste economisch onderzoek dat de OESO over België heeft uitgevoerd, zou ons land veel van zijn aantrekkingskracht op buitenlandse ondernemingen verliezen als men ingevolge beslissingen van de EU of de OESO zou beslissen het fiscalevoordelenpakket voor de buitenlandse ondernemingen te beperken. De verlaging van de sociale lasten voor de laagstgeschoolde werknemers, waarin het huidige beleid voorziet, is geen wondermiddel, omdat België nooit in staat zal zijn de concurrentie aan te gaan met landen of regio's als Bulgarije en Zuid-Oost Azië. Bovendien spreekt het vanzelf dat de banen voor hooggeschoolden bijdragen tot het scheppen van banen voor laaggeschoolden.

Welke comparatieve troeven kan België traditioneel uitspelen?

Op het stuk van het onderwijs stelt men vast dat ons land in het beste geval het gemiddelde niveau haalt, maar doorgaans de Scandinavische landen, en zelfs bepaalde Staten van Zuid-Oost Azië moet laten voorgaan. In de nieuwe lidstaten van de Unie is de toestand beter of is er beterschap in zicht. Zo haalt professor Louis de cijfers aan van het aantal afgestudeerden met een diploma hoger middelbaar onderwijs. Hongarije, Polen en Tsjechië scoren op dat vlak beter dan België.

Aan permanente vorming spendeert België minder dan het Europees gemiddelde. In de rangschikking van de 500 beste universiteiten ter wereld¹ komt bij de eerste 100 slechts één Belgische universiteit voor, meer bepaald die van Gent (op de 99e plaats). Die rangschikking berust op criteria die vooral te maken hebben met de wetenschappelijke activiteiten van de universiteiten (aantal Nobelprijzen die hun afgestudeerden hebben behaald, aantal artikelen dat is gepubliceerd in tijdschriften als Science, Nature enzovoort). Hoewel die rangschikking op eenzijdige criteria lijkt te zijn ge-

¹ Classement publié par l'Institute of Higher Education de la Shanghai Jiao Tong University

¹ Rangschikking gepubliceerd door het Institute of Higher Education van de Shanghai Jiao Tong University

moins un manque d'intérêt pour la formation scientifique qui ne facilite pas le recrutement des professeurs.

En ce qui concerne les business schools, les établissements belges ne figurent pas parmi les meilleurs.

Les dépenses en matière de recherche et développement se situent dans la moyenne européenne mais la Belgique est loin d'atteindre l'objectif de 3 % fixé par la stratégie de Lisbonne.

Le second avantage comparatif de la Belgique qui est traditionnellement mentionné est sa position géographique centrale et la qualité de ses infrastructures de transport. Bruxelles est la capitale de l'Europe et deux tiers du pouvoir d'achat européen se trouvent dans un rayon de 450 kms autour de Bruxelles. Une position géographique centrale ne doit pas se déplacer de beaucoup pour sortir des frontières d'un petit pays.

Avec l'élargissement il n'est pas exclu que le centre se déplace vers des villes comme Berlin ou d'autres capitales de l'Europe de l'Est. Si la Commission européenne voyait certains de ses services décentralisés – il y a une tendance croissante à créer des agences – il n'est pas certain que l'on choisisse Bruxelles comme lieu d'implantation.

Selon Alain Lamassoure, si l'on crée une agence européenne pour l'armement, elle sera vraisemblablement établie en France, afin d'être proche de l'industrie française d'armement. Les nouveaux États membres souhaiteront également obtenir des implantations de la Commission sur leur territoire.

En ce qui concerne le transport de fret ferroviaire, un petit pays comme la Belgique connaît tous les inconvénients liés à l'absence d'interopérabilité entre les systèmes nationaux de chemin de fer. Les résultats du système ferroviaire en Belgique sont médiocres comme en témoignent le coût par tonne-kilomètre ainsi que le ratio recettes/coûts.

L'aéroport de Bruxelles –National est également devenu moins attractif et a vu diminuer son rôle de «hub» européen depuis la faillite de la Sabena.

En conclusion, le professeur Louis fait observer que, pour surmonter les handicaps susmentionnés, la Belgique dispose d'une marge budgétaire fortement restreinte. Toute réduction des recettes ou toute dépense supplémentaire se heurte à une dette publique qui reste

basé sur, blijkt daaruit evenwel het gebrek aan belangstelling voor wetenschappelijke opleidingen, wat het aantrekken van professoren er niet gemakkelijker op maakt.

Ook de Belgische business schools behoren niet tot de beste.

Hoewel de uitgaven voor onderzoek en ontwikkeling in de lijn van het Europese gemiddelde liggen, komt België niet eens in de buurt van het in de doelstelling van Lissabon vooropgestelde streefpercentage van 3 %.

Het tweede comparatieve voordeel dat België traditioneel als troefkaart uitspeelt, is zijn geografisch centrale ligging en de kwaliteit van de transportinfrastructuur. Brussel is de hoofdstad van Europa, en tweederde van de koopkracht in Europa bevindt zich binnen een straal van 450 km rond Brussel. Een geografisch centrale positie hoeft echter niet ver te worden verplaatst om de landsgrenzen van een klein land te buiten te gaan.

De uitbreiding zou er wel kunnen toe leiden dat het centrum zal verschuiven naar steden als Berlijn, of naar andere hoofdsteden van Oost-Europa. Als de Europese Commissie bepaalde diensten wenst te decentraliseren – er is een groeiende tendens om agentschappen op te richten –, staat het niet vast dat men voor Brussel als vestigingsplaats zal kiezen.

Volgens Alain Lamassoure zal het Europees Agentschap voor Bewapening, als het wordt opgericht, hoogstwaarschijnlijk in Frankrijk worden gevestigd, in de buurt van de Franse wapenindustrie. Bovendien zullen ook de nieuwe lidstaten eisen dat de Commissie over vestigingsplaatsen op hun grondgebied beschikt.

Op het stuk van het vrachtvervoer per spoor heeft een klein land als België af te rekenen met alle nadelen die verband houden met het feit dat de nationale spoorwegen niet op elkaar afgestemd zijn. Het Belgische spoor kan slechts belabberde resultaten voorleggen, zoals blijkt uit de kosten per tonkilometer en uit de ontvangsten/kosten-ratio.

Na het faillissement van Sabena heeft ook de luchthaven van Zaventem veel van zijn glans verloren en is zijn rol als Europese «hub» gereduceerd.

Tot besluit merkt op professor Louis op dat België over weinig budgettaire ruimte beschikt om de voormelde tekortkomingen weg te werken. Bij iedere daling van de ontvangsten en iedere bijkomende uitgave stuit men op de overheidsschuld, die, ondanks

égale au PIB nonobstant les efforts méritoires consentis par la Belgique. La Belgique subira aussi les effets d'aggravation de la charge des pensions liés au vieillissement de la population, les dépenses supplémentaires liées aux objectifs de Kyoto ainsi que l'augmentation des dépenses de santé due notamment à une surconsommation de médicaments (dont les antibiotiques) et à une médicalisation excessive de la société.

Enfin, le système institutionnel belge ne facilite pas la prise de décision politique. En matière d'emploi et de santé publique par exemple, différents niveaux de pouvoir sont compétents.

L'on constate également un manque de coordination de la position belge dans le concert européen : la Belgique se distingue ainsi par la lenteur dans la ratification des conventions internationales en matière européenne et fut le dernier état membre de l'UE à ratifier l'Accord de Cotonou avec les ACP et l'élargissement de l'UE.

La Belgique est un pays riche situé au centre d'une des régions les plus riches de la planète. Toutefois, il lui faudra surmonter les handicaps susmentionnés afin de maintenir cette position privilégiée parmi les pays industrialisés.

3. Exposé de Monsieur Baudouin Velge (Fédération des entreprises belges)

L'élargissement est en effet une belle opportunité. Il est évident qu'un élargissement à des pays dont la population à un bon niveau de formation et dont la capacité de croissance est encore grande constitue une réelle chance pour l'Europe et notre pays. Cela représente un marché important.

Nous devons donner cette chance à ces pays et veiller au succès de l'élargissement. C'est toutefois moins évident qu'on ne cesse de le prétendre. Il a par exemple été décidé par presque tous les 15 anciens pays membres - et M. Velge le regrette personnellement - de rendre plus difficile l'immigration de ces pays pendant les deux premières années, et peut-être plus longtemps. L'étude faite à ce sujet montre pourtant que cette immigration serait sans doute très limitée si elle était libre. La mobilité est très réduite dans ces pays-là, bien que l'on y trouve également des régions plus riches et des régions plus pauvres. Si ces gens se

de verdienstelijke inspanningen die België heeft geleverd, nog steeds het BBP evenaart. België zal tevens de weerslag voelen van de toenemende pensioenlast ingevolge de vergrijzing van de bevolking, de bijkomende uitgaven die gepaard gaan met het verwezenlijken van de doelstellingen van Kyoto en de stijging van de kosten in de gezondheidszorg, veroorzaakt met name door de overconsumptie van geneesmiddelen (waaronder antibiotica) en de buitensporige medicalisering van de samenleving.

Tot slot is er ook nog het Belgisch institutioneel bestel, dat de politieke besluitvorming er niet eenvoudiger op maakt. Zo is de bevoegdheid voor werkgelegenheid en voor volksgezondheid verdeeld over verschillende beleidsniveaus.

Voorts stelt men vast dat België in Europees verband niet bepaald een goede leerling is inzake coördinatie. Zo onderscheidt België zich van de andere lidstaten door de traagheid waarmee het de internationale overeenkomsten inzake Europese aangelegenheden ratificeert; ons land heeft overigens ook als laatste EU-lidstaat de Overeenkomst van Cotonou met de ACP-landen en de uitbreiding van de EU geratificeerd.

België is een rijk land, dat gelegen is in het hart van één van de rijkste regio's ter wereld. Toch zal het moeten afrekenen met de voormelde tekortkomingen om die bevoordeelde positie binnen de groep van geïndustrialiseerde landen te handhaven.

3. Uiteenzetting van de heer Baudouin Velge, Vereniging van Belgische ondernemingen

De uitbreiding is inderdaad een grote opportuniteit. Het is evident dat Europa en ons land een grote kans krijgen door een uitbreiding met landen waarin goed geschoolde mensen aanwezig zijn die nog een grote groeicapaciteit hebben. Dat is een belangrijke markt.

Wij moeten deze landen die kans geven en zorgen dat de uitbreiding lukt. Dit is echter minder evident is dan men het altijd voorhoudt. Eén van de beslissingen bijvoorbeeld die bijna alle landen van de bestaande 15 getroffen hebben, en die de heer Velge persoonlijk betreurt, is het feit dat men voor de eerste twee jaar, misschien voor langer, de immigratie van die landen zal bemoeilijken. De studie hierover bewijst nochtans dat die immigratie wellicht zeer beperkt zou zijn indien men ze vrij zou laten. Er is in die landen zelf weinig mobiliteit. alhoewel daar ook streken zijn die rijker en armer zijn. Wanneer die mensen al weinig bewegen op

déplacent peu sur quelques dizaines ou centaines de kilomètres, la probabilité qu'ils émigrent (vers un pays où ils pourraient naturellement s'enrichir, mais où l'effort serait beaucoup plus grand et où ils se retrouveraient dans un environnement complètement étranger, ne fût-ce que par la langue) est tout de même limitée.

Comme l'a souligné le professeur Plasschaert, notre pays et nos pays voisins connaissent une pénurie de main-d'œuvre dans un certain nombre de secteurs. Pour une série d'emplois moins agréables, il devient difficile de trouver encore des travailleurs: dans le secteur de la construction, il est difficile de trouver des ouvriers du bâtiment, dans le secteur du transport, il est difficile de trouver des chauffeurs de camions. Dire à des gens qui sont disponibles pour effectuer ce travail: «Vous voilà dans l'Union, mais vous devrez encore attendre un peu», serait un mauvais signal. Nous devons prendre garde qu'une telle attitude leur pose des problèmes sur le plan de la politique intérieure. Elle pourrait également remettre en cause leur vision positive de l'élargissement. Il faut saisir la chance quand elle se présente. Elle est généralement la plus forte au début. L'expression «tout nouveau, tout beau» s'applique également en l'occurrence.

On constate également que les entreprises belges, et les PME en particulier, n'investissent pas suffisamment dans les unités de production installées à l'étranger. Il y a quelques années, la FEB a réalisé une étude sur le sujet et il en ressort qu'un peu moins d'un tiers des entreprises industrielles belges ont également une implantation à l'étranger (que ce soit dans un pays proche ou dans un pays lointain). Notre présence actuelle dans ces nouveaux États membres à travers des unités de production émanant d'entreprises belges est relativement réduite, et en tous cas moindre que notre poids économique. L'exemple le plus classique est celui des entreprises de confection. Il faut savoir que si quelques entreprises de confection ont survécu en Belgique, c'est parce qu'elles ont investi à temps à l'étranger. Grâce à ces investissements, un certain nombre d'entreprises ont réussi à conserver dans notre pays le marketing, le développement, disons les emplois avec davantage de valeur ajoutée.

Un exemple pratique est Caterpillar qui a développé un peu partout en Europe centrale, notamment en Hongrie, des usines qui construisent une partie des grosses machines qui sont employées sur les chantiers. La provenance de chacune des parties des machines est indiquée. Un exemple : l'usine qui fabrique les «benes».

enkel tientallen of honderden kilometer van elkaar, is de kans dat zij emigreren (waar zij natuurlijk veel rijker zouden kunnen zijn, maar waar de inspanning veel groter is, waar zij in een compleet vreemd milieu komen, al was het maar door de taal) toch beperkt.

Zoals prof. Plasschaert er op gewezen heeft, is het natuurlijk zo dat wij in ons land en onze buurlanden tekorten aan werkrachten hebben in een aantal sectoren. In een aantal minder aangename jobs vindt men moeilijk nog mensen: in de bouw is het moeilijk bouwvakkers te vinden, in transport is het moeilijk vrachtwagenchauffeurs te vinden. Wanneer mensen daar beschikbaar zijn om dat werk te doen en men zegt hen zegt: jullie zijn nu binnen maar zullen toch nog moeten wachten, dan is dat een verkeerd signaal. Wij moeten opletten dat zij het daarmee intern politiek moeilijk zullen krijgen. Het zou ook de positieve ingesteldheid t.o.v. de uitbreiding kunnen doen keren. Men moet de kansen grijpen wanneer ze zich voordoen. Die zijn meestal het sterkst bij het begin. De uitdrukking «een nieuwe bezem veegt goed» is ook hier van toepassing.

Er is ook de vaststelling dat Belgische ondernemingen, en KMO's in het bijzonder, te weinig investeren in productie-eenheden in het buitenland. Enkele jaren geleden heeft het VBO daarover een studie uitgevoerd en het blijkt dat iets minder dan 1/3 van de Belgische industriële bedrijven ook een vestiging in het buitenland (zowel naburige als verre landen) heeft. Onze huidige aanwezigheid met productievevestigingen komende van Belgische ondernemingen in die uitbreidingslanden is relatief klein, en in elk geval kleiner dan ons economische gewicht. Het meest klassieke voorbeeld zijn de confectiebedrijven. Men moet beseffen dat, indien enkele confectiebedrijven in België overleefd hebben, dit is omdat zij tijdig geïnvesteerd hebben in het buitenland. Door die investeringen zijn een aantal bedrijven erin geslaagd de marketing, de ontwikkeling, zeg maar de jobs met een meer toegevoegde waarde, hier te behouden.

Een voorbeeld uit de praktijk is Caterpillar dat zowat overal in Oost-Europa, onder meer in Hongarije, fabrieken heeft opgetrokken die een onderdeel vervaardigen van de reuzenmachines die op bouwterreinen worden ingezet. De herkomst van elk van de machineonderdelen wordt aangeduid. Bijvoorbeeld : de fabriek die de laadbakken vervaardigt.

Une benne de taille moyenne de ce type requiert 40 heures de travaux de soudure. La différence de salaire entre un soudeur en Hongrie et un soudeur en Belgique s'élève à 25 euros par heure. La différence de niveau est si énorme qu'il faudra encore un certain temps avant que ces pays n'atteignent le même niveau salarial. En Hongrie, les salaires horaires sont passés en deux ans de quatre à cinq euros, ce qui représente une augmentation de 25 %. À Gosselies, ils sont passés de 30 à 32 euros, ce qui représente un pourcentage beaucoup moins important. Il n'en demeure par moins qu'en valeur absolue, il s'agit bel et bien d'un euro de plus. Une benne de taille moyenne coûte 3000 euros. Si Caterpillar avait décidé de maintenir cette production en Belgique, l'usine aurait déjà fermé ses portes. En faisant fabriquer ces bennes dans un autre pays, Caterpillar a été en mesure de maintenir l'assemblage en Belgique (avec de nombreux composants électroniques et hydrauliques dont de petites PME belges ont fait leur spécialité et pour lesquels elles disposent des logiciels appropriés). Nous devons veiller à ne pas nous obstiner à vouloir absolument maintenir la production ici afin de ne pas perdre 50 emplois, dès lors qu'en perdant 50 emplois ici, nous pouvons en préserver, voire en créer d'autres.

Nous devons également rester compétitifs en ce qui concerne l'appareil industriel qui existe en Belgique. L'industrie ne doit pas disparaître dans le sens absolu du terme. Certains discours prétendent parfois que l'industrie disparaîtra de toute façon, au profit des services. Les statistiques montrent que cette évolution est inéluctable. On en conclut donc que l'on ne constatera aucune différence si l'on augmente les coûts énergétiques ou si l'on rend les règlements environnementaux plus stricts que dans le reste de l'Europe. C'est cependant très important, dès lors que notre concurrent n'est pas la Slovaquie, mais les Pays-Bas, la France et l'Allemagne. Nous devons veiller à ce que les décisions des entreprises établies ou susceptibles de s'établir en Belgique puissent être effectivement prises en Flandre et en Wallonie et nous devons veiller à ne pas les perdre. Il s'agit en l'occurrence d'un message très important. Le parlement doit également tenir compte des coûts énergétiques. Ceux-ci deviennent absolument catastrophiques. Il faut s'y atteler non seulement au niveau fédéral, mais également au niveau régional. Le mémorandum régional de la FEB comporte un graphique indiquant le nombre de réglementations environnementales supplémentaires que les différentes régions ont imposées à la Belgique et à l'Europe. Il existe pas mal de différences entre les régions. Nous devons prendre garde, dès lors qu'il s'agit d'une question de survie pour les entreprises. Elles n'iront peut-être pas en Slovaquie, mais dans un pays voisin.

Voor zo een gemiddelde bak is er 40 uur laswerk. Het verschil tussen een lasser in Hongarije en België is 25 euro per uur. Het niveauverschil is zo gigantisch dat het nog een tijdje zal duren voor zij hetzelfde loonniveau bereikt hebben. In Hongarije zijn de lonen op twee jaar tijd gestegen van 4 naar 5 euro per uur (25 %). In Gosselies zijn ze gestegen van 30 naar 32, een beduidend lager percentage. Maar in absolute termen is dat wel 1 euro extra. Een gemiddelde bak kost 3000 euro. Indien Caterpillar beslist had die productie in België te behouden, zou de fabriek reeds gesloten zijn geweest. Door het feit dat zij deze bakken ergens anders hebben laten bouwen, zijn zij in staat geweest hier de assemblage te blijven doen (met veel elektronica en veel hydraulica, waarin hier kleine KMO's gespecialiseerd zijn en er de software voor hebben). Wij moeten opletten niet de reactie te hebben die productie hier te willen behouden om geen 50 arbeidsplaatsen kwijt te spelen. Door hier 50 arbeidsplaatsen te verliezen kunnen er andere behouden of zelfs bijgewonnen worden.

Wij moeten ook competitief blijven op het vlak van het hier bestaande industriële apparaat. De industrie hoeft niet te verdwijnen in de absolute zin van het woord. Soms hoor je een discours waarbij wordt gezegd dat de industrie toch weggaat en dat de diensten komen. Dat blijkt uit de statistieken, het gebeurt vanzelf. Conclusie is dan dat het dus geen verschil maakt de energiekosten op te drijven of de milieureglementen strenger te maken dan in de rest van Europa. Het maakt echter wel veel uit, want onze concurrent is niet Slowakije; onze concurrent is Nederland, Frankrijk en Duitsland. Wij moeten opletten dat de beslissingen van de ondernemingen die hier gevestigd zijn of zouden kunnen komen, effectief in Vlaanderen en Wallonië kunnen worden genomen. en dat wij ze niet kwijtspelen. Dat is een zeer belangrijke boodschap. Het Parlement moet ook rekening houden met energiekosten. Die zijn een absolute ramp aan het worden. Daar moet niet alleen federaal, maar ook regionaal aan gewerkt worden. In het regionaal memorandum van het VBO staat een grafiek die aantoont hoeveel extrareglementering inzake milieuaspecten de verschillende regio's aan België en Europa hebben opgelegd. Er zijn nogal wat verschillen tussen de regio's. Wij moeten daarmee opletten want voor ondernemingen is dat een kwestie van overleven. Ze gaan dan misschien niet naar Slowakije, maar naar een buurland.

M. Velge se réfère à la dernière partie de l'étude du prof. Koeune sur les avantages supposés de la Belgique. Le niveau de formation en Belgique est relativement bon. Il n'est toutefois plus meilleur qu'ailleurs et a même tendance à régresser. En ce qui concerne la localisation des entreprises, lorsqu'un tribunal à Charleroi décide que l'aéroport de Charleroi sera fermé de 22 h à 7 h l'on doit se rendre compte que le signal donné à Ryanair est que, pour le développement logistique, la Belgique n'est peut-être pas le bon endroit. Un autre aéroport situé à 50 km au nord, au sud ou à l'est conviendrait peut-être mieux.

Il convient d'y faire attention, car cela peut vite arriver. Une fois que l'activité a été délocalisée, elle ne revient plus ou que très difficilement.

En guise de conclusion, l'intervenant souligne qu'après la deuxième guerre mondiale, l'Argentine était l'un des dix pays les plus riches de la planète. Aujourd'hui, il est loin d'être classé dans le Top 10, alors que rien de particulier ne s'est produit (pas de catastrophe naturelle...). Le pays a tout simplement été mal géré. Il serait regrettable qu'il en soit de même pour la Belgique. Contrairement au président de la Commission M. Prodi, il ne pense pas qu'il faille délocaliser les activités parce que nous ne pouvons pas atteindre les objectifs. Nous devons redoubler d'efforts pour respecter les échéances et atteindre l'objectif.

B. Echanges de vues

Monsieur Luc Van den Brande, Sénateur (CD&V) est convaincu que l'on accorde très peu d'importance, quant au fond, aux conséquences de cet élargissement de l'union européenne. Cette approche microéconomique arrive donc parfaitement à point nommé.

Il ne faut pas adopter une attitude crispée vis-à-vis de cet élargissement. Pour de nombreuses raisons historiques, politiques et économiques, cet élargissement est non seulement nécessaire, mais il constitue également une opportunité économique. Certes, les distorsions seront inévitables dans un premier temps. Le débat sur la délocalisation, dans le cadre duquel on met en garde contre la perte massive d'emplois qu'entraîneraient les investissements dans ces pays, est très animé. L'exemple de Caterpillar est intéressant et illustre bien la façon dont les choses peuvent être abordées de manière constructive. Il apparaît clairement qu'un grand nombre d'autres aspects que celui du coût salarial sont liés à l'établissement d'une société. Il faut

De heer Velge verwijst naar het laatste deel van de studie van professor Koeune over de voordelen die aan België worden toegedicht. Het opleidingspeil in België ligt relatief hoog. Het ligt evenwel niet langer hoger dan elders en loopt zelfs lichtjes terug. Wat de vestiging van ondernemingen betreft: wanneer een rechtbank in Charleroi beslist dat de luchthaven van Charleroi dicht blijft van 22 uur tot 07 uur, moet men beseffen dat het signaal dat naar Ryanair wordt uitgestuurd erop neerkomt dat België misschien niet de meest geschikte plek is voor de logistieke ontwikkeling van die maatschappij. Een andere luchthaven die 50 km meer naar het noorden, het zuiden of het oosten ligt, ware wellicht meer aangewezen.

Wij moeten daarmee oppassen. Want het kan vlug gebeuren. Eens de activiteit weg is komt ze niet meer of zeer moeilijk terug.

Om te eindigen merkt de heer Velge op dat, na de Tweede Wereldoorlog, Argentinië één van de 10 rijkste landen van de planeet was. Vandaag is de klassering heel ver van de Top 10 terwijl daar niets speciaals gebeurd is (geen natuurramp...). Men heeft enkel het land verkeerd gemanaged. Het zou jammer zijn indien dit voor België het geval zou zijn. In tegenstelling tot Commissievoorzitter Prodi, denk de heer Velge niet dat wij de taken moeten verleggen omdat we de doelstellingen niet kunnen bereiken. Wij moeten harder werken om op tijd te komen, het doel te halen.

B. Gedachtewisseling

Het is de vaste overtuiging van *de heer Luc Van den Brande, Senator (CD&V)* dat er heel weinig aandacht is, ten gronde, voor de consequenties van die verbrede Europese Unie. Deze micro-economische benadering komt dus absoluut op zijn tijd.

Er moet niet op een verkrampde manier worden omgegaan met deze uitbreiding. Om vele historische, politieke en economische redenen is deze verbreding niet alleen politiek noodzakelijk, maar vormt ook een economische opportuniteit. Het is wellicht onvermijdelijk dat er distorsies zullen zijn in een eerste periode. De discussies over de delocalisatie, waarbij wordt gewaarschuwd dat massaal arbeidsplaatsen zouden verloren gaan door te investeren in deze landen is zeer levendig. Het voorbeeld van Caterpillar is een interessant en goed voorbeeld om aan te tonen hoe de zaken wel kunnen worden aangepakt. Het blijkt duidelijk dat aan de bedrijfsvestiging tal van andere aspecten verbonden zijn dan de loonkost. Men mag niet vergeten dat

garder à l'esprit que le centre de pièces détachées de Caterpillar est situé à Puurs, tous les pays pouvant être servis depuis la Belgique dans les vingt-quatre heures, alors que 150 personnes seulement y travaillent. Les handicaps en matière de coût salarial doivent être transformés en atout en apportant une plus-value. Nos entreprises et la politique doivent placer l'économie dans une perspective de croissance plus large, les résultats économiques n'étant possibles, ici, que si l'on investit également dans les nouveaux États membres. C'est de cette interaction indispensable dont il convient de tenir compte.

Il y a lieu d'énumérer nos handicaps et nos atouts. Certains atouts, historiques, ont perdu de leur pertinence. La logistique constitue l'un des éléments importants, ce qui est probablement lié aux 3 P : «*place, people and productivity*», pris au sens large, ce qui s'applique également, en l'occurrence.

Selon l'une des conclusions finales de l'étude qui est présentée ici, la Belgique est un pays complexe. Nous devons veiller à mieux harmoniser la politique entre les différents niveaux de responsabilité. Il y a une grande différence entre harmonisation et coordination. La coordination implique la centralisation. L'harmonisation implique une approche intelligente de la diversité. Parmi nos expériences, on peut citer le fait que nous avons mis en œuvre quelque 450 projets en Europe centrale et orientale, ce qui a permis à la Flandre d'être le 7^e partenaire en Europe centrale, dans le cadre d'un certain nombre de projets globaux. Ces pays s'attellent précisément - ce que l'on ne souligne pas assez - à leur propre décentralisation. (La Pologne a réduit le nombre de ses régions de 49 à 16.) C'est là sans doute une occasion pour la Belgique de mieux pouvoir réagir à l'évolution vers la décentralisation que connaissent ces pays. La décentralisation peut ralentir le processus décisionnel (cf. la ratification du traité sur l'élargissement). La Belgique est par ailleurs un pays où aucun référendum n'est organisé sur la construction européenne et l'élargissement.

Le fait que plusieurs parlements s'occupent de la nouvelle construction européenne témoigne cependant d'une forme de démocratie approfondie. Nous devons malgré tout trouver des formules permettant un processus décisionnel plus rapide et approprié. La Belgique dispose par ailleurs d'un atout, étant donné qu'elle ne constitue pas une menace pour l'Europe centrale et orientale. La France était par contre disposée à investir 5 milliards dans la rénovation de Prague à condition que sa marque automobile puisse être reprise par Renault. C'est là une opportunité que nous avons et que de plus grands pays n'ont, paradoxalement, pas.

het sparepart-center van Caterpillar in Puurs ligt, van waaruit binnen de 24 uur alle landen bediend worden vanuit België en waar alleen reeds 150 mensen werken. De handicaps inzake loonkost moeten worden omgezet in troeven door toegevoegde waarden te leveren. De optie van onze ondernemingen en van het beleid moet zijn de economie in een ruimer groeiperspectief te plaatsen waardoor economische resultaten hier slechts mogelijk zijn wanneer ook in de nieuwe lidstaten investeringen gebeuren. Dat is de noodzakelijke wisselwerking die moet in acht worden genomen.

Er moet worden opgesomd wat onze handicaps en onze troeven zijn. Sommige troeven, historisch, hebben nog maar een beperkte relevantie. Logistiek is één van de belangrijke punten. Waarschijnlijk houdt dit verband met de 3 P's: «*place, people and productivity*» in de brede zin van het woord. Dit geldt ook hier.

In één van de eindconclusies van de studie die hier wordt voorgesteld, staat dat België een complex land is. Wij moeten ervoor zorgen een betere afstemming van het beleid tot stand te brengen, tussen de verschillende verantwoordelijkheidsniveaus. Er is een groot verschil tussen afstemming en coördinatie. Coördinatie betekent centralisatie. Afstemming betekent verstandig omgaan met diversiteit. Zelf hebben wij de ervaring dat wij in Centraal- en Oost-Europa ongeveer 450 projecten hebben uitgewerkt waardoor Vlaanderen de 7^e partner was in Centraal-Europa op het vlak van een aantal globale projecten. Deze landen, dit wordt niet voldoende belicht, zijn precies op weg om zichzelf ook te decentraliseren. (Polen is van 49 naar 16 regio's gegaan.) Het is wellicht een opportuniteit voor België om beter te kunnen inspelen op ontwikkelingen in deze landen in de richting van decentralisatie. Decentralisatie kan tot vertraagde besluitvorming leiden (cfr. De ratificatie van het uitbreidingsverdrag). België is anderzijds een land waar er geen referendum gehouden wordt over de Europese constructie en de uitbreiding.

Het is evenwel een vorm van verdiepte democratie dat meerdere parlementen zich inlaten met die nieuwe Europese constructie. Toch moeten we formules vinden voor een snellere en adequate besluitvorming. Aan de andere kant heeft België een troef omdat het niet bedreigend is t.a.v. Centraal- en Oost-Europa. Frankrijk daarentegen was bereid om 5 miljard te investeren in de renovatie van Praag op voorwaarde dat hun auto-merk kon worden overgenomen door Renault. Dat is een opportuniteit die wij hebben en grotere landen paradoxaal genoeg niet.

S'agissant du marché du travail, nous réagissons de manière crispée et égocentrique. Nous ne pouvons adopter une attitude égocentrique afin de continuer à bénéficier autant que possible des aides destinées à nos régions dans le cadre de la politique des fonds structurels 2007-2013, et en même temps protéger notre marché du travail. Les aides «régionales» ne peuvent être octroyées au détriment du développement de régions défavorisées de l'Europe nouvelle ou élargie. Nous risquons en outre de connaître rapidement une pénurie de main-d'œuvre dans certaines professions du fait de l'évolution démographique.

Le choix entre une activité industrielle ou une activité de services est naturellement un débat très schématique et sans objet, étant donné que l'on ne peut développer des services qu'à mesure que se déploie une nouvelle activité productive, et c'est alors qu'il y a une certaine valeur ajoutée. Nous disposons à cet égard de certaines possibilités et nous devons être très attentifs aux conséquences de cet élargissement et nous y intéresser de près.

Selon *M. Karel Pinxten (député VLD)*, le marché et les entreprises ont, au cours de la décennie écoulée, déjà anticipé l'impact économique de l'élargissement. Aucun bouleversement n'est à attendre au cours des prochains mois ou années, certainement pas en ce qui concerne les 10 nouveaux États membres.

Une nouvelle vague de candidats à l'élargissement apparaît d'ailleurs déjà aujourd'hui : la Roumanie et la Bulgarie. La vague suivante est, elle aussi, déjà en vue : ce seront les pays de la région du Caucase.

La réponse à propos de l'impact sur la balance commerciale est la réponse classique des économistes, ainsi que l'a formulée le professeur Plasschaert. C'est bon pour leur économie, c'est également bon pour notre balance commerciale. Mais il y a, malgré tout, un paradoxe : si l'expansion économique dans les nouveaux États membres procède moins du dynamisme de l'économie locale que des investissements européens ou étrangers, on pourrait en déduire que ce facteur risque de s'avérer négatif pour la balance commerciale. Car il semble évident que nos entreprises sont nettement plus compétitives et concurrentielles que les entreprises locales. On a alors l'impact du pouvoir d'achat, de la compétitivité. Normalement, on pourrait en déduire que cet impact est positif sur la balance commerciale. Mais il en va autrement lorsque la croissance économique générée dans ces nouveaux États membres est surtout le résultat d'investissements directs en provenance des anciens États membres européens ainsi que du reste du monde. On pourrait nor-

Als het gaat over de arbeidsmarkt, reageren wij verkrampt en egocentrisch. wij kunnen ons niet egocentrisch opstellen om zo veel mogelijk steun te behouden voor onze regio's in het kader van de structuurfondsenpolitiek 2007-2013, en tegelijkertijd onze arbeidsmarkt afschermen. De «regionale» steun hier kan niet ten koste gaan van de ontwikkeling van regio's met achterstand in het nieuwe of uitgebreide Europa. Bovendien zullen wij demografisch snel tot het punt komen dat er een schaarste aan bepaalde beroepen blijkt.

De discussie tussen : of industriële- of dienstenactiviteit is natuurlijk een heel schematische en onjuiste discussie, want men kan slechts diensten laten groeien naarmate er nog een vorm is van nieuwe productieve activiteit, en daar zit men met die toegevoegde waarde. Op dat punt hebben we ergens een aantal mogelijkheden en moeten we heel alert en begaan zijn met de consequenties van deze verbreding.

Volgens *de heer Karel Pinxten (volksvertegenwoordiger VLD)* hebben het afgelopen decennium de markt en de bedrijven al geanticipeerd naar de economische impact van de uitbreiding toe. De komende maanden of jaren is er niets schokkends te verwachten, zeker niet met betrekking tot de 10 nieuwe lidstaten.

Trouwens, vandaag is er al een volgende uitbreidingsgolf: Roemenië en Bulgarije. Ook de daaropvolgende golf is reeds in het vooruitzicht: de landen dicht in de buurt van de Kaukasus.

Het antwoord met betrekking tot de impact op de handelsbalans is het klassieke economenantwoord, zoals prof. Plasschaert dat gegeven heeft. Het is goed voor hun economie, ook goed voor onze handelsbalans. Maar er is toch iets paradoxaals, in die zin dat, wanneer de economische expansie in de nieuwe lidstaten niet zo zeer voortkomt uit de eigen kracht van de lokale economie, maar wel uit investeringen die vanuit Europa, of vanuit het buitenland, naar ginds gaan, dan zou men daaruit kunnen afleiden dat die factor voor de handelsbalans negatief zou kunnen worden. Want, het lijkt voor de hand te liggen dat onze bedrijven een stuk competitiever zijn en concurrentiëler zijn dan de lokale bedrijven. Men heeft dan de impact van de koopkracht, de concurrentiekracht. Normaliter zou men daaruit afleiden dat die impact op de handelsbalans positief is. Maar het is iets anders wanneer de economische groei die ontstaat in die nieuwe lidstaat vooral de resultante is van directe investeringen vanuit de oude Europese lidstaten en ook van daarbuiten. Dan zou men normaal

malement s'attendre alors à ce que cette compétitivité évolue au même rythme que la nôtre et qu'à terme, l'impact sur la balance commerciale soit, pour nous, non pas positif mais légèrement négatif. Dans son exposé, le professeur Plasschaert a déclaré que notre balance commerciale avec ces États membres est positive. Quelle est l'évolution ? Est-elle aujourd'hui positive et était-elle précédemment plus positive encore ? Ou bien, est-elle aujourd'hui plus positive que précédemment ? Quelle est la tendance de l'impact ? Voilà une première question.

L'évolution du marché du travail et de la démographie est assez facilement prévisible. À moyen terme, nous allons certainement vers une pénurie sur le marché du travail. Ce serait faire preuve d'obstination que de refuser l'entrée de toutes ces personnes.

Dans une optique européenne, les périodes de transition sont surtout le fait de quelques États membres. L'Autriche et l'Allemagne ont exercé de fortes pressions. Ce sont des motivations politiques qui ont poussé les autres États membres à emboîter le pas à ces deux États membres.

Un troisième point concerne les services. Pourquoi resterions-nous, à terme, nécessairement plus compétitifs qu'un certain nombre d'autres nouveaux États membres ou qu'un certain nombre d'autres pays (Inde, pays d'Asie du Sud-Est) dans le domaine des services ? Pourquoi ces pays ne seraient-ils pas capables de donner une aussi bonne formation aux jeunes, afin de les envoyer pareillement dans les meilleures universités américaines ou dans des universités d'autres pays. Au vu d'un certain nombre de constats du passé, il n'est pas acquis que le secteur des services vers lequel nous évoluons de plus en plus, demeurera, en raison de la formation de haut niveau qui est prodiguée, etc., plus compétitif que celui du reste du monde et d'une bonne partie du nouveau monde (Asie du Sud-Est, Inde, etc.). Cela réclamera des efforts gigantesques de notre part. Le professeur Louis a également pointé du doigt nos handicaps. Nous avons, bien entendu, encore une dette qui est toujours égale à notre produit national. Cette situation réduit la marge d'investissement dans la recherche et le développement, dans les infrastructures, etc. Un certain nombre de contraintes inhérentes à la politique menée compliquent encore le choix.

M. Herman Van Rompuy (député CD&V) adhère sans réserve, en ce qui concerne sa première observation, aux propos de M. Pinxten. D'un point de vue juridique, l'élargissement a pris cours le 1^{er} mai, mais d'un point de vue économique et social, il bat déjà son plein. Lors d'un récent colloque auquel participaient de grands

kunnen verwachten dat die concurrentiekracht gelijk loopt met die van bij ons en dat op termijn de impact op de handelsbalans voor ons niet positief maar ietwat negatief zou zijn. Prof. Plasschaert zei in zijn betoog dat onze handelsbalans met deze lidstaten positief is. Wat is de evolutie? Is dat vandaag positief en was dat vroeger meer positief? Of is het vandaag meer positief dan vroeger. Wat is tendentieel dooreen genomen de impact?

De evolutie van de arbeidsmarkt en demografie is vrij gemakkelijk te voorspellen. Op middellange termijn gaan wij zeker naar een schaarste op de arbeidsmarkt. Het zou van onze kant krampachtig zijn al die mensen maar buiten te willen laten.

Vanuit Europese optiek hebben de overgangstermijnen vooral te maken met een paar lidstaten. Met name Oostenrijk en Duitsland hebben veel druk uitgeoefend. De andere lidstaten zijn die twee lidstaten gevolgd, om politieke beweegredenen.

Een derde punt heeft te maken met de diensten. Waarom zouden wij op termijn op vlak van diensten sowieso competitiever blijven dan een aantal andere nieuwe lidstaten of een aantal andere landen (Indië, landen in Zuid-Oost-Azië). Waarom zou men in die landen niet in staat zijn jongeren evengoed te vormen om ze in dezelfde mate naar Amerikaanse topuniversiteiten te sturen, of naar universiteiten elders in de wereld. Vertrekkend vanuit een aantal vaststellingen uit het verleden is het geen verworvenheid dat onze dienstensector, waar wij meer en meer naar evolueren, sowieso omwille van zgn. hoogstaande opleiding, enz... ook competitiever zal blijven dan in de rest van de wereld en een heel stuk van de nieuwe wereld (Z.O. Azië, Indië, enz...). Dit zal van ons een aantal gigantische inspanningen vragen. De handicaps zijn ook door prof. Louis aangegeven. Natuurlijk hebben wij nog altijd een schuld die nog altijd gelijk is aan ons nationaal inkomen. Dat maakt de ruimte beperkter voor investeringen in onderzoek en ontwikkeling, in infrastructuur, enz... Er zijn een aantal constraints in het beleid die de keuze nog moeilijker maken

De heer Herman Van Rompuy, (volksvertegenwoordiger CD&V) sluit zich, voor wat zijn eerste bemerking betreft, helemaal aan bij wat de heer Pinxten zei. De uitbreiding gaat juridisch in op 1 mei maar economisch en sociaal is ze al volop aan de gang. Op een recent colloquium met grote industriëlen werd gesteld dat:

industriels, on a pu entendre que «pour ceux qui ne sont pas encore implantés en Europe orientale ou centrale, il est déjà trop tard !». Dans ce sens, cette étude a une valeur essentiellement pédagogique : «n'ayez pas peur de ce qui va se passer». Elle recèle également un élément pédagogique qui s'adresse aux pouvoirs publics : «comment pouvons-nous nous armer contre la concurrence à venir ?». L'élargissement en tant que tel a cependant déjà commencé bien avant le 1^{er} mai de cette année.

L'intervenant fait ensuite observer qu'il y a lieu de démystifier certains problèmes, notamment sur le plan de la politique de l'immigration. Après les élections, on ne pourra plus négliger la composante «immigration» dans le cadre de la politique de l'emploi. Il faut bien avoir à l'esprit que l'immigration en provenance des pays d'Europe orientale et centrale, à supposer qu'elle soit autorisée de manière sélective, ne constituerait qu'une solution temporaire. Premièrement, ces pays sont eux-mêmes en proie à un processus de vieillissement, qui est aussi marqué que chez nous. Dans certains de ces pays, l'implosion de la natalité est encore plus dramatique que chez nous – si tant est que soit possible. Le taux de natalité inférieur à celui que nous connaissons chez nous est d'ailleurs l'un des héritages du communisme. Deuxièmement – la psychologie humaine est ainsi faite –, si ces pays ont la perspective de prospérer, leurs habitants renonceront à émigrer, même si la vie qui leur est promise à l'Ouest est légèrement meilleure.

L'étude en question apporte une importante contribution à la démystification du problème de l'immigration. Il en va de même pour celui de la délocalisation. En Belgique (en Flandre du moins), la délocalisation n'est pas actuellement au centre des débats. Il en va tout autrement en France. Aux États-Unis, elle constitue un des grands thèmes de la campagne. L'étude et les expériences des entreprises peuvent être instructives dans ce contexte. Parfois, il est en effet nécessaire de délocaliser pour pouvoir maintenir des emplois dans le pays d'origine. Cette preuve n'est souvent pas aisée à apporter, mais elle répond à la réalité économique. Il faut poursuivre dans cette voie pédagogique.

M. Van Rompuy souhaite par ailleurs évoquer un troisième point : les trois exposés pouvaient parfaitement être sortis du contexte de l'Europe orientale et centrale. La mondialisation nous contraint en effet à accroître la compétitivité de nos entreprises en privilégiant la compétitivité au niveau du produit, plutôt qu'au niveau du prix. Tout ce qui a été dit dans ce cadre pourrait tout aussi bien s'appliquer dans un contexte plus global.

«diegene die nog niet in Oost- of Midden-Europa is, is al te laat !» In die zin, is deze studie vooral pedagogisch: «wees niet bevreesd voor wat er gaat komen». Er is ook een pedagogisch element naar de overheden toe: «hoe kunnen we ons wapenen tegen de komende concurrentie?». Maar de uitbreiding als zodanig is reeds veeleer gestart de 1^{ste} mei van dit jaar.

De tweede bemerking is dat we een aantal demystificaties moeten doorvoeren, onder meer op het vlak van het immigratiebeleid. Na de verkiezingen kan men de component «immigratie» niet meer verwaarlozen als men het over arbeidsmarktbeleid heeft. Men moet zich ook goed voor ogen houden dat de immigratie van landen uit Oost-en Midden-Europa, gesteld dat ze op een selectieve wijze toegelaten wordt, ook maar een tijdelijke oplossing zou zijn. Ten eerste, die landen zijn zelf gevat door een vergrijzingproces dat even sterk is als bij ons. De geboorte-implosie is daar zo mogelijk in sommige landen nog dramatischer dan bij ons. Een van de restanten trouwens van het communisme is dat het geboortecijfer in die landen lager ligt dan bij ons. Ten tweede – en de menselijke psychologie is nu eenmaal zo – als die landen het perspectief hebben van vooruitgaan – al zouden ze het lichtjes beter hebben in het westen – zouden ze de stap niet zetten.

Op het vlak van de immigrate werd in betreffende studie een goede bijdrage geleverd om mee te helpen dat probleem te demystifiëren. Hetzelfde geldt voor de delocalisatie. In België, althans in Vlaanderen, is de delocalisatie op dit ogenblik geen groot debat. In Frankrijk daarentegen wel. In de Verenigde Staten is delocalisatie een van de grote thema's van de campagne. Daar kan de studie en de ervaringen van ondernemingen behulpzaam zijn. Soms is het nodig te delocaliseren om arbeidsplaatsen hier in stand te kunnen houden. Deze bewijsvoering is voor velen niet zo eenvoudig om aan te tonen, maar ze beantwoordt aan de economische werkelijkheid. Men moet op die pedagogische weg verder gaan.

Een derde punt dat de heer Van Rompuy wil aanraken: de drie uiteenzettingen konden perfect gelden los van Oost-en Midden-Europa. De globalisering vereist dat we het concurrentievermogen van onze ondernemingen optrekken in de zin van ijveren in de richting van productcompetitiviteit eerder dan naar prijscompetitiviteit. Al wat er gezegd wordt in dit kader zou evengoed in de meer globale context zijn plaats kunnen vinden.

Le cadre budgétaire est fort restrictif. Nous avons besoin d'une vraie planification à long terme, encore plus qu'à moyen terme (4-5 ans). Il nous faut une planification à 10-15-20ans, pour précisément augmenter l'intensité des connaissances de notre économie. La réduction de la dette et le vieillissement de la population vont déjà en soi coûter au moins 4% du PIB. D'un autre côté, si nous voulons être vraiment compétitifs, nous devons nous inspirer quelque peu du modèle scandinave. Les Scandinaves – les trois pays membres de l'U.E. – affectent en moyenne 7,5% de leur PIB à l'enseignement. La Suède alloue 4% à la recherche et au développement (contre 2% à la Belgique). La norme étant de 3%, la Suède a d'ores et déjà dépassé celle-ci. En ce qui concerne l'infrastructure, nous nous situons à un lamentable niveau de 1 à 1 ½%, que nous maintenons depuis la période d'assainissement d'il y a vingt ans. Dans ce domaine aussi, la Scandinavie possède une avance sur nous. Notre retard sur ces économies performantes (il suffit de voir leur taux de croissance et leur taux de chômage) en termes de dépenses (enseignement, recherche, développement et infrastructure) est considérable. Nous devons actuellement trouver une marge (heureusement, il y a la diminution de la charge de la dette publique) pour financer le coût du vieillissement de la population. Cette marge, nous ne pouvons pas l'affecter à ces investissements axés sur l'avenir. Étant donné l'étroitesse de cette marge, nous sommes dès lors condamnés à établir une planification à long terme, si nous voulons développer une stratégie de survie, et ce, avec l'aide des régions et des communautés. La quasi totalité de la politique en matière d'infrastructure, l'enseignement et une grande partie de la recherche et du développement sont en effet des compétences appartenant aux régions et communautés. L'effort doit donc être fourni non seulement à l'échelon fédéral, mais aussi à tous les niveaux de pouvoir.

Het budgettaire kader is erg beperkend. We hebben nood aan een echte langetermijn-planning meer nog dan een middellangetermijn (4-5 jaar). Een planning van 10-15-20 jaar om precies de kennisintensiteit van onze economie te verhogen. De afbouw van de schuld en de vergrijzing en veroudering van de bevolking gaat op zichzelf al minstens 4 % van het BBP kosten. Daarnaast, willen we echt competitief zijn, moeten we ons een beetje spiegelen aan het Scandinavische model. De Scandinaviërs – de drie EU-landen- geven aan onderwijs gemiddeld 7,5 % van het BBP uit. De Zweden geven 4 % uit aan research and development (wij 2 %). De norm is 3 %, terwijl Zweden deze dus reeds heeft overschreden. Voor infrastructuur zitten wij op het lamentabele niveau van 1 à 1 ½ %, dat we sedert de saneringsperiode van twintig jaar geleden aanhouden. Daar ook hebben zij een voorsprong. Onze achterstand ten opzichte van die goed presterende economieën (kijk naar hun groeicijfers, kijk naar hun werkgelegenheids-cijfers), in termen van uitgaven (onderwijs, onderzoek, ontwikkeling en infrastructuur) is aanzienlijk. We moeten ondertussen ruimte vinden (gelukkig is er de daling van de rentelasten op de openbare schuld) om de kosten van de vergrijzing en de veroudering van de bevolking te financieren. Die ruimte kunnen we niet aanwenden voor die toekomstgerichte investeringen. Gezien die beperkte ruimte, zullen we hoe dan ook een planning moeten hebben op de lange termijn om een overlevingsstrategie te kunnen opbouwen met de hulp van de gewesten en gemeenschappen. Praktisch heel het infrastructuurbeleid, het onderwijs en een groot deel van onderzoek en ontwikkeling zijn bevoegdheden van de gewesten en gemeenschappen. Het gaat hier niet alleen om een federale inspanning, maar ook een inspanning van alle overheden van het land.

C. Répliques

Pour le *professeur Plasschaert*, il est clair que, sur le plan économique, nous n'observerons aucun bouleversement le 1^{er} mai. En somme, il ne s'agit que d'une étape dans la poursuite d'un processus déjà engagé auparavant. Il est heureux que l'Union européenne ait, après une période de doute, pris conscience à temps de la nécessité d'ouvrir ses frontières aux importations en provenance de et aux exportations vers ces pays. Cette décision très positive revêtait également une grande importance sur le plan politique.

Il fut question de phases successives ultérieures. Un certain glissement a pu être noté, par exemple dans le secteur de l'habillement, vers la Bulgarie notamment. Ces pays commencent également à se faire de plus en plus insistants. Les États des Balkans (entre autres la Croatie), ont encore fort à faire avant de pouvoir adhérer à l'Union. Nous devons nous interroger sur l'avenir et sur la nature même de l'Europe.

En ce qui concerne les investissements et l'impact sur les entreprises réellement autochtones, la concurrence de ces entreprises ne sera pas tellement importante au début, sauf exceptions. Les entreprises étrangères sont plus fortes pour des raisons connues. Des études ont été faites pour déterminer dans quelle mesure ces investissements étrangers ont un impact sur le développement de l'industrie autochtone. L'implantation de ces grandes industries automobiles a certainement un effet positif, car il y a de nombreuses entreprises qui travaillent en sous-traitance (Czech Invest parle d'une centaine, rien qu'en Tchéquie) dont un grand nombre sont également des entreprises autochtones, qui fournissent Skoda, etc..

Il y a par ailleurs d'autres phénomènes. Des grandes surfaces, comme Delhaize, Carrefour, Makro, ... se sont installées là-bas et se livrent une concurrence particulièrement acharnée. Elles ont également fait disparaître un certain nombre de petits magasins de quartier, ce qui, là-bas, n'est pas très bien perçu par l'opinion publique.

Y a-t-il réellement une autre solution? La demande de nouvelles voitures est très forte. Qu'on le veuille ou non, une fois que les gens disposent d'un certain pouvoir d'achat et achètent une voiture, ils peuvent une fois par semaine prendre leur voiture pour aller faire des courses (comme nous l'avons connu à partir des années soixante). C'est ainsi que se développe une classe moyenne. Sans l'arrivée d'entreprises étrangè-

C. Replieken

Volgens *Prof. Plasschaert* is het duidelijk dat op 1 mei op economisch vlak niet zo overdreven veel zal veranderen. Alles samengenomen is het eigenlijk een voortzetting van wat reeds vroeger werd bewerkt. Gelukkig heeft de Europese Unie, na enige twijfel, tijdig ingezien dat zij haar grenzen moest openstellen voor de in- en uitvoer uit die landen. Dat is een heel goede maatregel geweest die ook politiek zeer belangrijk was.

Er werd gesproken over latere opeenvolgende golven. Er is een zekere verschuiving, bij voorbeeld inzake kledij, o.m. naar Bulgarije. Die landen staan nu ook stilaan te dringen. In de Balkan (o.m. Kroatië) dient nog veel te gebeuren vooraleer ze kunnen toetreden. Wij moeten ons ook de vraag stellen: waarheen moet Europa en wat is dat, Europa?

Wat betreft de investeringen en impact op de echt inheemse bedrijven, zal de concurrentie vanuit die bedrijven in het begin niet zo groot zijn, behoudens uitzonderingen. De buitenlandse bedrijven zijn sterker om gekende redenen. Er werden studies gemaakt om uit te maken in welke mate deze buitenlandse investeringen een invloed hebben op de ontwikkeling van de inheemse industrie. Die implantatie van die grote automobielbedrijven heeft zeker een zeer positief effect want er zijn heel wat toeleveringsbedrijven (Tsjech-invest spreekt van een 100-tal, alleen reeds in Tsjechië) waarvan een groot aantal ook inheemse bedrijven zijn, die toeleveren aan Skoda, en noem maar op...

Anderzijds zijn er ook andere verschijnselen. Grootwarenhuizen, o.a. Delhaize, Carrefour, Makro, ... zijn daar neergestreken en voeren onder elkaar een bijzonder scherpe concurrentie. Zij hebben ook een aantal inheemse winkeltjes op de hoek van de straat uitgeschakeld. Dat wordt door de publieke opinie ginds niet zo graag gezien.

Is er echter een alternatief? De vraag naar nieuwe wagens is zeer groot. Of men het nu wil of niet, éénmaal mensen een zekere koopkracht hebben en een wagen kopen, kunnen ze éénmaal per week gaan winkelen met de wagen (zoals wij gekend hebben vanaf de jaren 60). Er ontwikkelt zich dus een middenklasse. Indien men niet de intrede had gehad van buitenlandse bedrijven zou datzelfde fenomeen zich met vertraging

res, ce même phénomène aurait été engendré, mais avec retard, par des grandes surfaces d'origine autochtone.

Il s'avère, compte tenu de l'héritage d'une économie à planification centrale et tout ce qu'elle impliquait comme inefficacités, qu'il n'existait pas d'autre solution pour ces pays que de recourir dans une large mesure à des investissements étrangers, même si cela suscite un sentiment de colonisation. Nous n'avons pas connu cela en Belgique avec les investissements américains.

En ce qui concerne la situation démographique, elle n'est pas particulièrement meilleure que la nôtre.

En ce qui concerne l'adhésion de ces pays, la mobilité, nous devons bien évidemment nous crispier un peu moins.

En ce qui concerne les services : le secteur des services est tellement diversifié qu'il y a lieu d'établir une distinction entre, d'une part, les services personnels (p.ex. les banques) et, d'autre part, les services propres à l'entreprise, qui peuvent aujourd'hui être modulés et donc également déplacés plus aisément. On en veut pour exemple ce qui se passe actuellement en Inde. Contrairement à ce qu'affirment certains économistes, il n'y a manifestement pas de raison de laisser filer certains véritables secteurs industriels ; mais la réalité est autre. De nombreuses industries textiles ont mis au point de nouveaux produits. L'industrie n'est pas perdue, mais nous devons développer de nouveaux produits, évidemment aussi surveiller les prix et prospecter de nouveaux marchés.

En ce qui concerne la distinction entre l'industrie et les services : il faut diversifier les services, les analyser de manière approfondie, ce que nous avons également essayé de faire. Quant à l'industrie, nous devons autant que possible tenter de la conserver. Il y aura encore d'autres évolutions. Et nous connaissons encore de grands changements dans le domaine de l'industrie agroalimentaire : des percées importantes dans le domaine de la recherche fondamentale qui engendreront également de nouveaux produits, etc ...

Nous devons développer une vision à long terme.

Dans ses mémoires, Jacques Delors indique que l'une des premières mesures qu'il ait prises lorsqu'il est devenu président de la Commission, fut de créer une «*prospective task force*» afin de penser à long terme.

hebben voorgedaan door grootwarenhuizen van inheemse oorsprong.

Het is ook zo dat, rekening houdende met de erfenis van een centraal geleide economie en alles wat die inhield aan inefficiënties, er voor die landen geen ander alternatief was dan in hoge mate beroep te doen op buitenlandse investeringen. Al scherpst dat ook een gevoel aan van te worden gekoloniseerd. Wij hebben dat hier in België niet gekend met de Amerikaanse investeringen.

Wat betreft de demografische situatie is deze er bepaald niet beter aan toe dan de onze.

Uiteraard moeten wij ons inzake intrede, mobiliteit, een beetje minder verkrampd opstellen.

Wat betreft de diensten: de dienstensector is zo erg gediversifieerd dat er een onderscheid moet gemaakt worden tussen persoonlijke diensten (vb. banken) en anderzijds bedrijfsgebonden diensten die nu kunnen gemoduleerd worden en dus ook gemakkelijk worden verplaatst. Een voorbeeld is wat er nu gebeurt in India. Duidelijk is er geen reden, in tegenstelling tot wat sommige economen beweren, dat wij echte industriële sectoren zouden moeten laten varen; dat is niet zo. Er zijn heel wat textielbedrijven die nieuwe producten hebben ontwikkeld. Industrie is niet verloren, maar men moet nieuwe producten ontwikkelen, natuurlijk ook kosten bewaken en nieuwe markten gaan opzoeken.

Wat betreft het onderscheid diensten – industrie: diensten moet men diversifiëren, grondig analyseren, wat wij ook hebben proberen te doen. Industrie moeten wij zo veel mogelijk trachten te bewaren. Er zullen nog andere ontwikkelingen zijn. Grote veranderingen zullen wij nog kennen met betrekking tot agro-industrie : grote doorbraken van fundamenteel onderzoek die ook aanleiding zullen geven tot nieuwe producten, enz...

Wij moeten wij een visie ontwikkelen op lange termijn.

Jacques Delors zegt in zijn memoires dat één van de eerste maatregelen die hij genomen heeft toen hij aantrad als Commissievoorzitter was te denken aan de langere termijn, door het instellen van een «*prospectieve task force*».

Ne serait-il pas utile que, d'une manière ou d'une autre, le parlement se base, lui aussi, par delà les législatures, sur des études considérant le long terme, forçant à dépasser les visions à court terme (qui sont également inéluctables au regard des cycles électoraux) ? Il y a heureusement le Bureau du Plan, qui établit des projections à cinq ans. Il s'agit d'un cadre qui peut soutenir la politique. Une initiative semblable devrait être prise dans cette maison.

Évaluation de la balance commerciale

Le chapitre 3 de l'étude du professeur Alain de Crombrughe (Facultés universitaires Notre-Dame de la Paix, Namur) présente une analyse très détaillée des balances commerciales avec les trois principaux nouveaux États membres, qui remonte jusqu'en 1990, les chiffres disponibles ne permettant pas d'aller au-delà. Depuis, la Hongrie est certes parvenue à présenter une balance commerciale positive en 2000-2001, avant de retomber en 2002. Cela peut également s'expliquer par les échanges internes entre une entreprise-mère et des filiales chez nous et dans ce pays. Ceux-ci revêtent également une grande importance, en particulier dans le cadre de la production fragmentée qui a tendance à se développer. Une analyse plus approfondie encore devrait en fait pouvoir être effectuée.

À terme, ces pays seront quand même peut-être en mesure de redresser leur balance commerciale. Nous devons cependant nous garder de penser uniquement en termes de balance commerciale. Dans notre pays, nous sommes également un peu obsédés par l'exportation. Ainsi que nous avons déjà tenté de l'expliquer, dans de nombreux cas, il n'est pas possible de conquérir un marché étranger en se bornant à exporter au départ d'ici. Il faut également investir sur place. Pour la Belgique, comme pour tout autre pays, il serait bien entendu idéal de pouvoir vendre des produits à l'étranger, uniquement par le biais d'exportations réalisées au départ d'ici, c'est-à-dire en produisant ici. Cela nous permettrait de continuer à créer de l'emploi et la quasi-totalité de la valeur ajoutée resterait dans notre pays. Cela n'est cependant pas réaliste, notamment parce que, dans ces conditions, nous ne pourrions rien exporter dès lors que le pouvoir d'achat dans l'autre pays serait nul.

Le Professeur Jean-Victor Louis réagit à la remarque selon laquelle c'est la globalisation qui est le problème et non pas l'élargissement. C'est évidemment une facette de la réalité, mais il ne faut pas oublier que ces nouveaux pays qui entrent dans l'Union européenne sont liés par les objectifs politiques de l'Union, par les principes de cohésion économique, sociale, régionale et territoriale, de solidarité aussi. La grande différence

Zou het niet nuttig zijn dat men op één of andere manier ook in het parlement, over de legislaturen heen, meer beroep zou doen op studies die de lange termijn in beschouwing nemen waardoor men de korte termijnvisies (die onvermijdelijk zijn ook in electorale cycli) moeten overstegen worden. Gelukkig hebben wij nu het Planbureau dat projecties maakt voor 5 jaar. Het is toch een kader dat ook het beleid kan ondersteunen. Iets dergelijks is te bepleiten voor dit huis.

Evaluatie van de handelsbalans

In hoofdstuk 3 van de studie van professor Alain de Crombrughe (Facultés universitaires Notre-Dame de la Paix, Namur), is er een heel gedetailleerde analyse gemaakt van de handelsbalansen met de 3 belangrijkste nieuwe lidstaten. Dat gaat tot 1990, reden zijnde dat de cijfers enkel dit toelieten. Sindsdien is het toch wel zo dat Hongarije een positieve handelsbalans heeft kunnen realiseren in 2000-2001. In 2002 is dat weer aan het verzwakken. Dat kan ook te maken hebben met de interne handel tussen moederonderneming – dochterondernemingen bij ons en elders. Die is ook vrij belangrijk, zeker in het kader van die tendens van gefragmenteerde productie. Eigenlijk zou dit nog grondiger moeten kunnen geanalyseerd worden.

Op termijn zullen die landen misschien toch wel hun handelsbalans kunnen verbeteren. Maar wij moeten niet enkel denken in termen van handelsbalans. Wij zijn er ook in dit land een beetje door bezeten, men moet kunnen uitvoeren. Zoals wij reeds geprobeerd hebben te onderlijnen : in veel gevallen is het niet mogelijk een buitenlandse markt te veroveren enkel en alleen via export van hieruit. Men moet het ook doen via investering ter plekke. Natuurlijk zou het voor een land als België, of eender welk land, heerlijk zijn indien wij alles wat wij in het buitenland verkopen zouden kunnen toeleveren vanuit export van hier, d.w.z. productie van hier. Dan zouden wij verder arbeidsplaatsen kunnen creëren. Alle toegevoegde waarde zou praktisch bij ons blijven. Maar dit is niet realistisch, ook om de reden dat wij dan niets zouden kunnen exporteren omdat er geen koopkracht zou zijn langs de andere kant.

Professor Jean-Victor Louis, Voorzitter van de SEP, reageert op de opmerking als zou de globalisering het probleem zijn en niet de uitbreiding. Dat vormt uiteraard een aspect van de realiteit, maar men mag niet vergeten dat de nieuwe tot de Europese Unie toetredende landen gebonden zijn door de politieke doelstellingen van de Unie, door de beginselen van economische, sociale, regionale en territoriale samenhang,

avec les autres pays du monde avec lesquels nous sommes en concurrence, c'est que ces nouveaux pays sont avant tout des partenaires que nous allons côtoyer à Bruxelles.

M. Van den Brande a rappelé effectivement que la Belgique est un pays complexe et souhaite qu'il y ait «*een betere afstemming meer dan een coördinatie*». S'il a des commentaires à faire à cet égard comme citoyen, en tant que président du groupe d'études politiques européennes, il souhaite ne pas prendre position. L'idée que plusieurs parlements, en l'absence de référendums, renforcent la démocratie parce que l'on a l'avis de plus de monde, est un argument qui peut effectivement mettre en question la légitimité démocratique du parlement fédéral.

En ce qui concerne la protection de la force de travail, je crois que la Belgique n'a pas voulu, vis-à-vis de son opinion publique, ne pas prendre certaines mesures qui permettent pendant deux ans de continuer à délivrer des permis de travail. Cette attitude est mauvaise parce qu'elle contribue à faire peur, alors que l'on disposait d'instruments pour remédier à un problème éventuel. Ce n'est pas une attitude propre au gouvernement belge. Même les Anglais ont adopté de telles mesures alors qu'ils sont les partisans les plus acharnés de l'élargissement dans lequel ils voient une possible dilution de l'Union européenne.

Le professeur Jean-Claude Koeune (UCL), se rallie aux propos de M. B. Velge. Ce n'est pas parce qu'on est riche et bien portant, qu'on va le rester toujours. Il est vrai que l'économie belge est encore riche et relativement bien portante. Notre souci est d'arriver à ce qu'elle le reste. Si certaines des constatations qu'il a faites dans le chapitre de conclusions paraissent un peu pessimistes, c'est parce qu'elles expriment effectivement une préoccupation du GEPE. La Belgique doit pouvoir effectivement tirer parti pour sa population des avantages globaux que l'élargissement va apporter à moyen et à long terme à l'Union européenne.

En ce qui concerne l'intervention de M. Van den Brande à propos de la complexité institutionnelle, l'intervenant en reste à ce qu'il a écrit dans le chapitre de conclusions. Il ne s'agit pas d'une critique de la situation belge et du régime politique que la Belgique s'est donné. Mais, et c'est une constatation qu'il est difficile de ne pas faire, cette complexité institutionnelle et la lenteur qui peut en découler pour certaines prises de décision, peut être un handicap spécifique de la Belgi-

alsook van solidariteit. Het grote verschil met de andere landen in de wereld waarmee wij in concurrentie zijn, is dat die nieuwe landen in de eerste plaats partners zijn met wie wij in Brussel op vriendschappelijke voet zullen omgaan.

De heer Van den Brande heeft er inderdaad aan herinnerd dat België een ingewikkeld land is en «*een betere afstemming, meer dan een coördinatie*» wenst. De spreker mag in dat opzicht dan al commentaar hebben als burger, hij wenst echter geen standpunt in te nemen als voorzitter van de Studiegroep voor Europese politiek. De idee dat meerdere parlementen bij gebrek aan referenda de democratie versterken omdat meer mensen hun mening te kennen geven, is een argument dat het vraagstuk van de democratische legitimiteit van het federale parlement effectief op de helling kan zetten.

Inzake de bescherming van de arbeidskrachten denkt de spreker dat België ten opzichte van de publieke opinie bepaalde maatregelen heeft willen nemen waarmee gedurende twee jaar verder arbeidsvergunningen kunnen worden toegekend. Dat is een slechte houding, omdat ze bijdraagt tot het creëren van vrees, terwijl men beschikte over instrumenten om een eventueel probleem te verhelpen. Die houding is niet eigen aan de Belgische regering. Zelfs de Engelsen hebben dergelijke maatregelen getroffen, terwijl zij de meest verbeterde voorstanders zijn van de uitbreiding, waarin ze een mogelijke afzwakking van de Europese Unie zien.

Professor Jean-Claude Koeune (UCL) sluit zich aan bij de woorden van de heer Velge. Het is niet omdat men rijk en welvarend is, dat zulks altijd zo zal blijven. Het is waar dat de Belgische economie nog rijk en vrij welvarend is. Het streven is ertoe te komen dat dit zo blijft. Bepaalde vaststellingen die hij in het hoofdstuk met de conclusies heeft geformuleerd, lijken misschien enigszins pessimistisch, maar dat is omdat het effectief de zorg van de SEP weerspiegelt. België moet voor haar bevolking daadwerkelijk de algemene voordelen kunnen benutten die op korte en op lange termijn uit de uitbreiding van de Europese Unie zullen voortvloeien.

Omtrent de opmerking van de heer Van den Brande in verband met de institutionele ingewikkeldheid houdt de spreker het bij wat hij in het hoofdstuk met de conclusies heeft geschreven. Het gaat er niet om de Belgische situatie en het gekozen Belgische beleid te kritiseren, maar — en men kan moeilijk buiten die vaststelling — die institutionele ingewikkeldheid en de mogelijke trage gang van een bepaald soort besluitvorming kan België in haar concurrentiepositie in de wereld

que dans sa position compétitive globale et dans l'attractivité qu'elle peut avoir à l'égard des investissements en particulier. Le professeur Koeune reste convaincu, à titre personnel, que c'est un handicap.

Les auteurs de l'étude sont tous d'accord que la Belgique doit faire un effort pour améliorer les résultats de son système éducatif. Il conviendrait peut-être de dépenser plus, ce que font les pays scandinaves bien que notre pays ne dispose pas de beaucoup de moyens à cette fin car les marges budgétaires sont réduites. Il est donc clair que nous devrions dépenser mieux l'argent que nous dépensons. Tout le monde sait que, sur le plan de l'enseignement secondaire en tout cas, la communauté flamande, tout en ne dépensant pas plus par élève que la communauté francophone, obtient des résultats sensiblement meilleurs. Cet aspect est souligné dans l'étude. Voilà un point sur lequel peut-être la complexité institutionnelle de notre pays nous offre un avantage potentiel, car elle a entraîné une certaine différenciation. Et cela pourrait être une source d'enrichissement intellectuel et de meilleure gestion. Cela pourrait être une occasion d'utiliser davantage en Belgique le «Benchmarking».

Malheureusement, en tant que belge francophone et wallon pur souche, le professeur Koeune n'a pas l'impression que la région et la communauté à laquelle il appartient considèrent d'un bon œil l'idée, qu'en matière d'enseignement secondaire, la communauté française devrait examiner pourquoi les Flamands font nettement mieux. Il a toutefois le sentiment qu'il apparaîtrait aux dirigeants de la communauté francophone, dans l'état actuel des relations entre les deux communautés, que ce serait en dessous de leur dignité d'examiner pourquoi la communauté flamande obtient de meilleurs résultats. Cet exercice de «Benchmarking», à l'intérieur même de la Belgique, qui pourrait être profitable à tout le monde, n'est pas assez utilisé.

Monsieur Baudouin Velge réagit aux propos de M. Pinxten. Il est vrai que la sauvegarde de notre industrie et de nos services fait aujourd'hui l'objet de nombreuses discussions. La FEB, qui est en train de synthétiser celles-ci, souhaite essentiellement formuler une série de propositions concrètes au lendemain des élections (de juin 2004), et ce, d'une manière aussi pratique que possible et en collaboration avec le patronat particulièrement fécond de notre pays, l'objectif étant également d'avancer des éléments concrets.

En ce qui concerne les services, il ne faut pas penser que ceux qui se portent bien aujourd'hui continueront à être compétitifs demain. On en trouve la preuve dans l'exemple de la Pologne cité par le professeur Plasschaert, où Philips a installé et centralisé une par-

hinderen en haar aantrekkingskracht ten aanzien van de investeringen in het bijzonder verzwakken. Professor Koeune blijft er persoonlijk van overtuigd dat het een handicap is.

De auteurs van de studie zijn het er allen over eens dat België een bijzondere inspanning moet leveren om de resultaten van zijn onderwijssysteem te verbeteren. Misschien moet er meer worden uitgegeven, wat de Scandinavische landen doen; helaas beschikt België daartoe over niet zo veel middelen, gelet op de krappe budgettaire marges. Het ligt dus voor de hand dat het uitgegeven geld beter moet worden besteed. Iedereen weet dat de Vlaamse Gemeenschap, althans op het vlak van het secundair onderwijs, met evenveel uitgaven per leerling als de Franse Gemeenschap duidelijk betere resultaten behaalt. Dat aspect wordt in de studie onderstreept. Dat is een punt waarop de institutionele ingewikkeldheid van ons land een mogelijk voordeel biedt, want er is een zekere differentiatie uit voortgevloeid. Zulks kan een bron van intellectuele verrijking en beter bestuur vormen. Dat zou een gelegenheid kunnen zijn om in België meer met «benchmarking» te werken.

Helaas heeft professor Koeune niet de indruk dat het gewest en de gemeenschap waartoe hij als Franstalige Belg en rasechte Waal behoort, het een goed idee vinden dat de Franse Gemeenschap inzake secundair onderwijs moet uitzoeken waarom de Vlamingen het duidelijk beter doen. Toch heeft hij het gevoel dat de gezagsdragers in de Franse Gemeenschap het in de huidige stand van de betrekkingen tussen beide gemeenschappen wellicht beneden hun waardigheid vinden te onderzoeken waarom de Vlaamse Gemeenschap betere resultaten boekt. Die oefening in «benchmarking», in België zelf, waar iedereen baat bij zou hebben, wordt onvoldoende uitgevoerd.

De heer Baudouin Velge reageert op wat de heer Pinxten heeft gezegd. Er is inderdaad veel discussie op dit ogenblik over het behoud van onze industrie en onze diensten. Het VBO is bezig een synthese te maken en vooral een aantal concrete voorstellen te formuleren. Dit zal gebeuren meteen na de verkiezingen (juni 2004) en op een zo praktisch mogelijke manier, in samenwerking met het bijzonder rijk patronaal landschap dat ons land heeft, zodanig dat er ook concrete punten naar voor worden gebracht.

Op niveau van de diensten moeten wij niet denken dat het is, omdat vandaag de diensten goed evolueren, zij morgen inderdaad competitief zullen blijven. Het voorbeeld aangegeven door prof. Plasschaert van Polen waar Philips zijn accountancy voor een stuk ver-

tie de ses services comptables. Il faut tenir compte de deux éléments: certaines entreprises sont aujourd'hui «*solution driven*», c'est-à-dire qu'elles ne proposent plus de produits mais des solutions aux problèmes de leurs clients. Par exemple, H. Van Damme ou M. De Prijcker (BARCO) estiment que si la livraison de projecteurs représentait 80% de leur chiffre d'affaires il y a dix ans, celle-ci ne représente plus aujourd'hui que 10% dudit chiffre. Pour le surplus, ils se consacrent à la résolution de problèmes de projection. Autre exemple concret : la mission économique dans les émirats arabes a visité un projet dirigé par la société de dragage J. Denul qui, dans ce cadre, construit des îles artificielles («*palm islands*»). Au lieu de procéder à un dragage classique, cette société utilise, dans le cadre de ce projet, du sable et des pierres aspirés au niveau du sol pour construire des îles totalement artificielles. Le bateau utilisé par Denul coûte 125 millions d'euros, soit 5 milliards de francs belges.

Denul affirme qu'il pourrait réaliser d'autres projets de cette nature. Le financement de ces bateaux ne pose aucun problème. Mais on ne trouve pas de personnel pour travailler sur ces bateaux.

Une dernière observation macroéconomique, enfin, au sujet de notre balance commerciale. La Belgique est toujours fière des excédents de son compte courant et tend à pointer un doigt accusateur en direction des États-Unis, où les déficits sont toujours considérables. Or, sur le plan macroéconomique, cette situation signifie que nous faisons beaucoup d'économies, et que nos économies, au lieu d'être consommées ou investies dans notre pays, sont mises à la disposition d'autrui qui les utilise ou pour consommer ou pour investir ailleurs. Il y a là quelque chose d'étrange. Nous pourrions stimuler la croissance, dans notre pays, en faisant preuve d'une plus grande flexibilité, notamment dans les vrais services aux personnes. Mais nous nous montrons trop rigides, par exemple lorsqu'il est question de l'interdiction faite aux magasins de ne pas ouvrir après une certaine heure ou de l'interdiction qui leur est imposée de dépasser une certaine surface, et ce, dès lors que nous craignons que les grands magasins anéantissent les plus petits, etc.

Or, nous pourrions créer des emplois et du bien-être en Belgique, et plus particulièrement les emplois peu qualifiés dont nous avons besoin, si nous donnions à la population l'occasion de dépenser son argent au lieu de faire des économies et de mettre ses économies à la disposition d'autrui.

*
* *

plaatst en centraliseert, bewijst het. Er zitten twee elementen in: er zijn ondernemingen die nu «*solution driven*» zijn – zij bieden niet meer een product aan, maar een oplossing voor uw probleem. Mensen zoals H. Van Damme of M. De Prijcker van BARCO, zeggen dat 10 jaar geleden 80 % van hun business het leveren van projectoren was. Vandaag is dat nog 10 % van de omzet. De rest is het oplossen van het projectieprobleem. Een concreet voorbeeld: met de economische missie in de Arabische Emiraten hebben wij een project van baggermaatschappij J. Denul bezocht. Men bouwt daar artificiële eilanden «*palm islands*». In plaats van te baggeren halen ze in feite zand en stenen uit de grond, spuiten die terug naar boven en bouwen hele eilanden. Een schip van Denul kost 125 miljoen euro, 5 miljard BF).

Denul zegt meer dergelijke projecten te kunnen realiseren. De financiering van boten is geen probleem. Alleen vindt men niet de mensen om op die boten te werken.

Een laatste opmerking is een macro-economische met betrekking tot de handelsbalans. Wij zijn altijd fier dat wij overschotten hebben op onze lopende rekening en wij wijzen met de vinger naar de Amerikanen die altijd zware deficiten hebben. Macro-economisch gezien, betekent dit dat wij veel sparen en, i.p.v. dat spaargeld hier ofwel te consumeren ofwel hier te investeren, wordt dit aan anderen gegeven, ofwel om bij hen te consumeren ofwel om bij hen te investeren. Dat is bizar. Wij zouden bij ons de consumptie kunnen aanzwengelen door meer flexibiliteit te hebben, ook in de echte diensten voor de mensen. Wij zijn te krampachtig over het feit dat winkels niet mogen open zijn na een bepaald uur, niet groter mogen zijn dan.... omdat wij bang zijn dat de grote winkels de kleine zullen kapotmaken, enz...

Als men de mensen de gelegenheid geeft geld uit te geven i.p.v. op te potten en uit te geven op een ander, dan kunnen wij hier welvaart en jobs creëren, en vooral laaggeschoolde jobs, wat wij nodig hebben.

*
* *

M. Herman Van Rompuy formule encore deux réserves.

Depuis l'introduction de l'euro, la balance commerciale a beaucoup moins d'importance en Belgique. Il convient de relativiser fortement ses effets. Au rang des préoccupations majeures, les exportations ont aujourd'hui cédé le pas à l'emploi, plutôt qu'à une position largement excédentaire de la balance courante, autrefois nécessaire pour soutenir feu le franc belge. Certes, nous devons assumer notre part de responsabilité dans le maintien de l'équilibre de la balance des paiements au niveau européen mais rien ne nous force plus à entretenir de larges excédents et à alimenter nos réserves d'or et de devises. Cette époque est révolue.

Pour l'information du professeur Plasschaert, l'intervenant indique que le Parlement a pris deux initiatives qui vont dans la bonne direction. L'an dernier, un groupe de travail «Mondialisation» a été mis sur pied, avec l'aide de huit professeurs issus de différentes universités (francophones et néerlandophones), en vue de développer, au niveau institutionnel, une structure d'accompagnement de la mondialisation. Les travaux de ce groupe de travail sont consignés dans un rapport. Cette initiative constitue un exemple de planification à long terme. Le groupe de travail, aujourd'hui devenu la «Commission spéciale Mondialisation» du Parlement, a formulé des propositions à très court, moyen et long terme et a illustré parfaitement la collaboration qui peut s'établir entre le monde académique et le monde politique.

Le Parlement organise actuellement une série d'auditions au sujet du vieillissement de la population (avec la participation du Bureau du plan), afin de préparer effectivement les décisions des gouvernements, quels qu'ils soient, au lendemain des élections du 13 juin. À cet effet, il œuvre activement à l'élaboration d'une initiative qui émane tant de la majorité que de l'opposition. M. Van Rompuy forme le vœu qu'elle soit poursuivie, en dépit des évolutions qui pourraient modifier la configuration politique actuelle.

Le Président-rapporteur,

Herman DE CROO

De heer Herman Van Rompuy heeft nog twee bedenkingen.

De handelsbalans heeft sinds de euro veel minder belang wat België betreft. Het belang daarvan moet erg gerelativeerd worden. Achter uitvoer zit nu voornamelijk bekommernis van werkgelegenheid. Eerder dan van een groot overschot op de lopende rekening te hebben, wat wij vroeger moesten hebben ter ondersteuning van de Belgische frank (die is nu echter zaliger gedachtenis). Wij moeten wel ons deel van de verantwoordelijkheid opnemen om een evenwichtige betalingsbalans op Europees vlak te hebben maar niets dwingt ons nog tot het hebben van grote overschotten en het aanvullen van onze gouden deviezenreserves. Die periode is voorbij.

Ter informatie van prof. Plasschaert, wij hebben in het Parlement twee initiatieven genomen die in de goede richting gaan. Vorig jaar hebben wij een werkgroep Globalisering opgericht met de hulp van een 8-tal professoren van de verschillende universiteiten (Franstalige en Nederlandstalige) om op het institutionele vlak een begeleidingsstructuur voor de globalisering uit te denken. De werkzaamheden hiervan zijn weergegeven in een rapport. Een voorbeeld van langetermijnplanning. Daarin worden voorstellen op de heel korte, op de middellange, op de lange termijn geformuleerd. Het was een goed voorbeeld van hoe er een samenwerking kan zijn tussen de academische en de politieke wereld. Dat is nu een «Bijzondere commissie Globalisering» geworden in de schoot van het parlement.

Er zijn momenteel in het parlement een reeks hoorzittingen over vergrijzing en veroudering van de bevolking (met deelname van het planbureau) om effectief de beslissingen voor te bereiden die om het even welke regering na de verkiezingen van 13 juni zal moeten nemen. Dat wordt nu intensief in het parlement voorbereid door een initiatief dat voortkomt uit meerderheid en uit oppositie. Ik hoop dat dit initiatief ook wordt verdergezet wanneer de oppositie en de meerderheid van gedaante of van gelaat zouden veranderen.

De Voorzitter-rapporteur,

Herman DE CROO

ANNEXE

BIJLAGE

STUDIEGROEP VOOR EUROPESE POLITIEK (SEP)
GROUPE D'ETUDES POLITIQUES EUROPÉENNES (GEPE)

**Les conséquences micro-économiques de
l'élargissement de l'Union européenne**

*Etude commanditée par l'Institut Royal des Relations Internationales (IRRI)
et la Fédération des Entreprises de Belgique (FEB)*

**De micro-economische gevolgen van
de uitbreiding van de Europese Unie**

*Studie in opdracht van het Koninklijk Instituut voor Internationale Betrekkingen
(KIIB)
en het Verbond van Belgische Ondernemingen (VBO)*

Rapport final / Eindverslag

mars/maart 2004

Egmontstraat 11, 1000 Brussel – Rue d'Egmont 11, 1000 Bruxelles
tel +32 (0)2 511 04 61 – fax +32 (0)2 511 67 70 – sep.gepe@busmail.net

TABLE DES MATIERES **INHOUDS TAFEL**

Ter Inleiding

1. Algemeen
2. Politieke Betekenis
3. Een Uitdaging van eerste orde
4. Economische focus
5. Klemtonen en beperkingen van onze studie
6. Verband met voorafgaand onderzoek
7. Bronnenmateriaal

(**S. Plasschaert**)

Chapitre 1 : Perceptions relatives à l'élargissement de l'Union européenne

I/ Enquêtes sur l'élargissement européen

1. Perception de l'élargissement par la population belge
2. Perception de l'élargissement par les entreprises
3. Perception de l'élargissement par les organisations syndicales et patronales
 - a. Les attentes et les craintes formulées sur différents thèmes en regard de l'élargissement européen
 - b. Les impacts de l'élargissement dans le secteur d'activité des répondants
 - c. Les mesures d'accompagnement prises par les répondants
 - d. Le rôle du gouvernement pour favoriser les intérêts belges dans l'élargissement
 - e. Les opinions sur l'élargissement et ses conséquences

(**R. Patesson & P. Steinberg**)

Hoofdstuk 2 : De toetredingsroute van de nieuwe lidstaten

I/ Algemeen

II/ De pijnlijke aanvangsjaren in het transitieparcours

III/ De heropleving en het toetredingsproces

1. De associatie of " Europese akkoorden "
2. De implementatie van de " acquis communautaire "
3. De financiële en administratieve bijstand
4. De groeiprestatie sinds de tweede helft van de jaren negentig

IV/ De implicaties van de effectieve toetreding

V/ De huidige economische situatie in de nieuwe lidstaten

Geraadpleegde literatuur

(**S. Plasschaert**)

Chapitre 3 : Implications de l'élargissement pour le commerce international de la Belgique

I/ Introduction : des ajustements prévisibles

1. Les grandes tendances de l'activité économique belge
2. Avantage comparé et réorganisation de la production et du commerce
3. Développement économique et commerce intra-branche
4. Développement des services et des transports

II/ Evolution sectorielle du commerce international et de l'activité industrielle

1. Quelques questions clés d'analyse du commerce
2. Evolutions sectorielles
3. Défis et possibilités de l'industrie et du commerce international

III/ Evolution et soutenabilité des grandes tendances d'activité

Bibliographie

Annexes (4)

(**A. de Crombrughe**)

Hoofdstuk 4 : Directe Investerings vanuit België in de nieuwe lidstaten

I/ Buitenlandse Directe Investerings in hun verhouding tot uitvoerverrichtingen

1. Algemeen
2. Statistische Rapportering
3. Hoofdmotieven van BDI's
4. Afzetzoekende Directe Investerings in het Buitenland
5. Kostenbesparende Directe Investerings in het Buitenland
 - a. Algemeen
 - b. Materiële goederen
 - c. Gefragmenteerde productie in netwerkverband
6. Diensten

II/ De nieuwe lidstaten als localisatie voor Buitenlandse Directe Investerings

III/ Directe Investerings vanuit België naar de nieuwe lidstaten

IV/ De impact van Buitenlandse Directe Investerings in de nieuwe lidstaten

V/ De repercussies van de oostwaartse Uitbreiding op het bedrijfsleven in België

VI/ Uitdagingen voor onze ondernemings in een snel veranderende wereld

Bibliografie

Bijlagen (2)

(S. Plasschaert)

Chapitre 5 : Implications de l'élargissement pour l'emploi et l'immigration**A/ Veroorzaken loonkostenverschillen delocalisatie ?** een vergelijkende analyse tussen hoge- en lagelonenlanden aan de hand van bedrijfsgegevens

Samenvatting

I/ Inleiding

II/ De gegevens en problemen in verband met het meten

III/ Resultaten

IV/ Conclusie

Bibliografie

Bijlagen (3)

(J. Konings)

B/ Implications de l'élargissement de l'Union européenne pour l'immigration

Introduction

I/ Les flux migratoires potentiels Est-Ouest

1. Europe centrale : Etat des lieux
 - a. population
 - b. les mouvements migratoires dans les pays de l'Europe centrale
2. La probabilité de mouvement de main d'oeuvre "Est-Ouest" dans le cadre de l'élargissement
 - a. schéma des migrations PECO-UE
 - b. Prévisions sur les migrations PECO-UE
3. Conclusions
 - II/ Impact de l'élargissement sur les flux migratoires
 1. Immigration légale
 2. Immigration clandestine
 - a. La Construction
 - b. Les Transports
 3. Immigration saisonnière
 4. Conclusions
 - Note synthétique
 - Bibliographie
 - Annexes (7)

(S. Fares)

Chapitre 6 : Orientations de politique économique pour la Belgique

I/ La Belgique et l'Europe élargie dans le contexte mondial

II/ Position compétitive actuelle de la Belgique

III/ Avantages comparatifs traditionnels de la Belgique

1. Qualité de la main d'oeuvre et du système éducatif ?
2. Localisation et infrastructures

IV/ Défis et handicaps à surmonter

Conclusions

(J-C KOEUNE)

TER INLEIDING

door Sylvain Plasschaert

1. Algemeen

Op 1 mei 2004 zullen tien landen effectief lid worden van de Europese Unie (EU). Twee onder hen, met name Cyprus (althans het Griekssprekend gedeelte van het nog getweedeelde Cyprus) en Malta zijn kleine ex-centrisch gelegen eilanden in de Middellandse Zee. Zeven onder hen-- met name, in 'Mitteleuropa' Polen, Hongarije, de Tsjechische Republiek en de Slovaakse Republiek en, even later, de drie Baltische staten Litouwen, Letland en Estland-- hebben zich, onverwacht en zonder veel moeite, vanaf 1999, bevrijd uit de greep van de Sovjetunie. Deze had hen, achter het 'Ijzeren Gordijn', gedurende een halve eeuw, een autocratisch éénpartij regime en een centraal-gepland economisch stelsel opgelegd. Slovenië, het tiende land, heeft zich, na een korte strijd, als eerste onder de diverse deelstaten losgerukt uit Joegoslavië, dat eveneens een marxistisch staatsbestel had, zij het met duidelijke verschillen t.a.v. het Sovjet model¹. *In deze studie slaat, tenzij anders vermeld, de uitdrukking 'Nieuwe Lidstaten (NLS) op voormelde vijf landen in Centraal Europa en de drie staten in het Balticum.*

2. Politieke Betekenis

De politieke draagwijdte van de Toetreding van de acht landen in Centraal Europa kan moeilijk worden overschat. Deze vroegere 'satellieten' van de Sovjetunie kunnen aldus hun voorkeur voor oriëntatie op West Europa en voor aansluiting bij de EU doordrukken. Zij onderschrijven daarbij de politieke vooropstelling tot lidmaatschap, die op de Europese-Raad in Kopenhagen (1993) werd vastgelegd, met name " de stabiliteit van instellingen ... (te hebben bereikt) ... die democratie, een rechtsstaat ('the rule of law'), mensenrechten en de bescherming van minderheden waarborgt." Tevens wordt Europa grotendeels ééngemaakt : de tweespalt tussen het Sovjetblok en West Europa, die steeds het gevaar van gewelddadige ontelingen van de 'koude oorlog' tussen nucleaire grootmachten, in zich droeg, werd fundamenteel opgeheven. Het IJzeren Gordijn werd in het merkwaardige jaar 1989 opgerold en de fysieke scheiding tussen Oost en West doorbroken.

De E.U-25 zal, na de toetreding van de tien voormelde landen – en over enkele jaren de E.U-27, bij de voorziene intrede van Roemenië en Bulgarije in 2007– een andere gedaante vertonen, ingevolge de aanzienlijke territoriale uitbreiding oostwaarts. De buitengrenzen van de verruimde Unie zullen raken aan de grenzen van de vroegere Sovjetunie. De EU-25 zal ook een meer multiculturele gemeenschap

¹ Een andere door de Sovjetunie overheerste staat, met name de Duitse Democratische Republiek werd op 3 oktober 1990 verenigd met de toenmalige Bondsrepubliek Duitsland. In tegenstelling tot de NLS., un hun verhouding tot de EU-15, betrof het hier een integrale incorporatie in de economie en de rechtsorde van West Duitsland.

gaan vormen, die vijf landen met een Slavische taal omvatten, waaronder de meest volkrijke NLS, met name Polen.

3. Een uitdaging van eerste orde

Zowel voor de huidige als voor de nieuwe lidstaten vormt de Uitbreiding een uitdaging van eerste orde, zonder voorgaande. Want thans treden meer landen toe dan bij vorige uitbreidingen, terwijl zij tevens een grotere welvaarts kloof aanwijzen dan toen Griekenland (1981), Spanje en Portugal (1986), en Oostenrijk, Finland en Zweden (1995) zich bij de EU voegden. Zelfs indien, zoals mag worden verwacht, het BNP per hoofd in de NLS sneller zou groeien dan in de huidige EU-15, dan nog zal deze achterstand slechts na vele decennia worden ingehaald². Ook in institutioneel opzicht moeten hernieuwde en geschikte beslissingsmechanismen worden op punt gesteld om te verhinderen dat de Unie verzandt in onderling getwist en immobilisme. Daartoe werd de Conventie samengeroepen maar de Intergouvernementele Conferentie die daarop volgde, mislukte. Hopelijk kan toch terzake nog een hoogst wenselijke oplossing worden bereikt.

De NLS verkregen in December 2002 hun toegangsdiploma, opnieuw in Kopenhagen, wanneer de EU-15 tot de bevinding kwamen dat de NLS de aartsmoeilijke taak van het omturnen van een centraal-geplande economische ordening tot een 'werkbaar' ('functioning') markteconomie, tot een goed einde hadden gebracht. Alhoewel moet worden verwacht dat, tijdens de eerstvolgende jaren, de nieuwe constellatie nog een aantal moeilijkheden en wrijvingen zal veroorzaken, die vanwege beleidsverantwoordelijkheden in de nieuwe en de oude lidstaten veel inzicht, verantwoordelijkheidszin en wijsheid zullen vereisen. O.m zal de neiging om het 'wij van de EU-15' te stellen tegenover de 'hen van de NLS' --of omgekeerd-- moeten worden overstegen tot een 'wij, EU', zoals een Pools staatsman onlangs terecht betoogde³.

Een belangrijke moeilijkheid houdt verband met de grote onwetendheid en de geringe belangstelling vanwege in de publieke opinies in de EU-15, en zelfs met een vrij verspreide viscerale reactie tegen de toetreding van nieuwe lidstaten. De reacties vanwege de bedrijfswereld daarentegen zijn overwegend positief. De institutionele evoluties binnen de EU -- andere dan de invoering van de onmiddellijk-tastbare Euro-- zijn onvermijdelijk ingewikkeld en beroeren de doorsnee burgers nauwelijks. Deze worden daarentegen geïnterpelleerd door sommige negatieve, of als dusdanig gepercipieerde episodes die, soms uitvergroot door de media, angst, en zelfs een afwijzende houding, inspireren t.a.v de uitbreiding. Vooral drie aspecten van de Uitbreiding verwekken ongerustheid.

- Concreet leeft de vrees dat een aantal ondernemingen hun productie zullen verplaatsen ('delocaliseren') uit een huidige lidstaat, *in casu*, uit België, naar een nieuwe lidstaat (NLS); daarbij wordt veelal niet het onderscheid weerhouden tussen de eigenlijke delocalisatie, d.i. de verhuizing van productie,

² Gedurende een aantal jaren zal, omwille van de grote gaping in het aanvankelijk gemiddeld inkomen tussen de EU-15 en de NLS, het welvaartsverschil, in absolute termen, nog toenemen, alhoewel de relatieve ratio reeds vernauwt.

³ Tadeusz Mazowiecki in "La Pologne, un pas d'hommes libres", La Libre Belgique, 2 januari 2004.

- met uitschakeling van capaciteit alhier, enerzijds, en uitbreiding van capaciteit om nieuwe, en nog onverzadigde markten te betreden, anderzijds.
- Een andere diep-verspreide angst is deze van een massale intocht van werkzoekenden uit de veel armere NLS, alhoewel alle onderzoeken tot hertoe aanwijzen dat dergelijke immigratie, zelfs indien zij niet zou worden afgeremd gedurende de eerste jaren na de toetreding – hetgeen in de toetredingsverdragen met de NLS is bedongen --geen aanzienlijke omvang zal aannemen. Een daarmee verbonden reactie bestaat erin diverse vormen van criminaliteit te exclusief toe te schrijven aan groepen of enkelingen uit de NLS⁴.
- Tenslotte wordt gevreesd dat, via het EU-budget, de huidige EU-15 veel zullen moeten bijdragen tot financiering van de Uitbreiding, in een periode waarin de nationale budgetten onder druk staan om de Maastricht-normen waar te maken. Daarbij worden de budgettaire baten ingevolge de Uitbreiding, die voortvloeien uit een hogere groei, ook voor de huidige lidstaten, en uit het 'vredesdividend', d.i. lagere militaire uitgaven dank zij de afbraak van het IJzeren Gordijn, niet in rekening gebracht.

4. Economische focus

Deze studie concentreert zich op de economische problematiek van de Uitbreiding, meer bepaald op de reeds zichtbare, en de te verwachten impact ervan op de economie in België, en vooral op de ondernemingswereld in België. De weerslag op de NLS zelf, wordt niet even exhaustief behandeld, alhoewel de toetreding tot de E.U. hen veel meer beroert dan zulks voor de huidige 15 lidstaten het geval is; deze asymmetrie is te wijten aan de aanzienlijke gaping in het economisch gewicht van beide groepen landen, zoals dit in hun groepsgewijze BBP tot uiting komt. In een recente herberekening van het per capita inkomen, uitgedrukt in koopkrachtspareiten⁵, door Eurostat, bleek dergelijk gemiddeld BBP per hoofd in de 10 NLS 47 % van het EU-15 gemiddelde (en nog lichtjes geflatteerd omdat de iets welvarender Cyprus en Malta ook werden gevat)⁶.

De economische interactie tussen de 10 NLS en de EU-15, d.i. hun integratie, voltrekt zich in wezen langs drie kanalen, met name (i) de internationale handel in goederen en diensten in beide richtingen; (ii) de kapitaalstromen, die zich vooral oostwaarts naar de NLS richten. Onder deze laatste, kan men de fondsen vermelden, die via het EU budget netto aan de NLS worden toebedeeld, maar moet onze aandacht worden toegespitst op de 'directe investeringen' naar de NLS vanuit, met name, België; deze worden weliswaar statistisch geregistreerd in termen van de geldstromen, die met de inplanting in het buitenland gepaard gaan, maar impliceren daarnaast ook de overdracht van technologie, in diverse vormen (zoals productiemiddelen en –methodes, managementtechnieken); en (iii) de verhuis van

⁴ Op het ogenblik dat deze studie wordt afgesloten, laait een hevige discussie los tussen de NLS en huidige lidstaten, nadat onlangs een aantal dezer laatsten de toelatingscriteria hebben verscherpt.

⁵ De 'purchasing power stzeandard' wordt door Eurostat omschreven ls "een artificiële munt, die de verschillen in de nationale prijsniveaus weerspiegelt, die niet in rekening worden gebracht in de valutakoersen"

⁶ Onder de NLS bekleedt Slovenië de beste rang 2002, met 69 % en sluit Letland de rij, met 35 %. België scoort aan 107 %. Ierland, in 1995 nog op het niveau 90 %, behaalt nu 125 %. Luxemburg spant de kroon met 189 %.

economische agenten naar een ander land. Daarbij wekt vooral de immigratie van arbeiders uit de NLS naar de EU-15 belangstelling en vrees.

Deze drie kanalen van integratie tussen de volkshuishoudingen van de NLS en de EU-15 zullen in onze studie grondig worden geanalyseerd. Alhoewel de export – en importtransacties, enerzijds, en buitenlandse directe investeringen (BDI's), anderzijds, dikwijls eng met elkaar verweven zijn--zoals in hoofdstuk 4 systematisch wordt toegelicht-- toch worden zij meestal afzonderlijk behandeld. Dit gebeurt in resp. in de hoofdstukken 3 en 4. De budgettaire kwestie komt aan bod in hoofdstuk 2.

Het is evenwel aangewezen voorafgaandelijk, in een a.h.w. omkaderend hoofdstuk 2, te schetsen welke transformaties de NLS reeds hebben ondergaan sinds de 'Wende', vanuit een bijzonder hachelijke beginsituatie tot de bemoedigende situatie vandaag. Deze evoluties, en hun krachtlijnen, worden dan geconcretiseerd in de reeds vermelde hoofdstukken 3 (internationale handel) en 4 (directe investeringen), en in hoofdstuk 5 A (waarin het loonpeil en de arbeidsproductiviteit in de NLS wordt ontleed, en in hoofdstuk 5 B (inzake immigratie naar West Europa).

Hierboven werd reeds onderstreept dat de uitbreiding, ondanks haar uitzonderlijk en ingrijpend karakter, op veel onverschilligheid en onbegrip botst. Onze studie vangt aan met een analyse van de positieve en ook veelal negatieve percepties die m.b.t. de Uitbreiding leven bij de bevolking, of bij bepaalde sociale groepen, o.m. in de ondernemingswereld en bij de 'sociale gesprekspartners' leven, zoals deze in een aantal enquêtes tot uiting komen.

5. Klemtonen en beperkingen van onze studie

In deze studie wordt de aandacht toegespitst op de 8 NLS uit Centraal Europa en het Balticum, waarvan de effectieve intrede in de EU nakend is. Deze NLS zijn nu reeds, nog vóór het effectief lidmaatschap in voege treedt, betrokken bij het proces van 'globalisatie' dat zich, blijkbaar aan een versnellend tempo, ontvouwt en in beginsel de ganse wereld omspant. Ons blikveld mag zich derhalve niet vernauwen tot Centraal Europa en het Balticum, maar moet, waar aangewezen, een bredere lens instellen op andere landen in Oost Europa of in de Balkan, en daarbuiten op Oost Azië (w.o. vooral China) en India. Immers, voor echte delocalisatie vanuit België, omwille van lagere loonkosten, komen niet enkel de hier primair beschouwde 8 NLS in aanmerking, maar ook, en vooral, de landen in de zo even vermelde zones.

In deze globaliserende wereldeconomie, maar op een onmiddellijk-voelbare wijze, binnen de weldra verruimde E.U. van 25 lidstaten, zal de concurrentie tot het aantrekken en het behouden van productiecapaciteit, die toegevoegde waarde en arbeidsplaatsen schept, zich scherper gaan stellen dan vandaag. Het macro- en ook het micro-beleid van de regeringen is daarbij van wezenlijke betekenis om de ondernemingen in een land, *in casu* België, in staat te stellen zijn comparatieve troeven zoveel mogelijk te valoriseren en de hinderpalen tot de ontplooiing van productieve en arbeidsscheppende activiteiten op eigen bodem zoveel mogelijk uit te schakelen.

Daarom wordt in een afsluitend hoofdstuk onderzocht, waaruit in België deze troeven en handicaps bestaan, en welke beleidsmaatregelen aanbeveling verdienen opdat België in voormelde concurrentiestrijd-- die ongetwijfeld zal worden verhevigd door de oostwaartse verruiming en de verdere verdieping van de interne markt binnen de E.U-- goed zou kunnen scoren, niet enkel in eigen land maar ook in de recentelijk-geopende markten van de NLS in Centraal Europa en het Balticum--en ook daarbuiten, in de wijde wereld.

Om misverstanden te vermijden, zij opgemerkt dat onze analyse, in territoriaal opzicht, een algemeen karakter bezit, in die zin dat zij, in beginsel, de groep van de acht hier weerhouden NLS globaal beschouwt en derhalve niet de economische betrekkingen tussen België en elk van de NLS specifiek uitdiept. M.a.w. tenzij wanneer de specifieke situatie in één dezer landen een vermelding verdient, gelden de voorgebrachte overwegingen voor de volledige groep van NLS. Het hoeft nochtans geen betoog dat een Belgisch exporteur of directe investeerder vanuit België zich aan een verkeerde inschatting zou bezondigen, indien hij, ondanks de inschakeling van de NLS in de Europese éénheidsmarkt, de NLS als een homogene groep zou behandelen en hun specifieke kenmerken zou verwaarlozen. Zulks is overigens het geval in het Europa van de 15 huidige lidstaten, mat hun soms niet onaanzienlijke verschillen inzake b.v. taal en mentaliteit, fiscale en sociale voorschriften.

De ervaringen van de diverse economische sectoren in het kader van de Uitbreiding kunnen aanzienlijk verschillen. En zelfs binnen dezelfde sector is het wedervaren van afzonderlijke bedrijven vrij uiteenlopend. Sommige, vooral arbeidsintensieve sectoren, zullen schade lijden uit de concurrentie van (inheemse, maar ook buitenlandse) bedrijven in de NLS. Andere sectoren vinden aldaar waardevolle afzetmogelijkheden. In hoofdstuk 3, dat onze handelsstromen met de drie belangrijkste NLS analyseert, worden deze gedifferentieerde evoluties van de industriële hoofdsectoren van de economie in België toegelicht, m.b.t. tot hun export- en importresultaten: deze bieden inzichten in de respectievelijke internationale concurrentiekracht. Het hoofdstuk 4, meer toegespitst op de localisatie van productiecapaciteit, verschaft bijkomende gegevens over sommige sectoren.

Evenmin vindt de lezer hier een pasklaar 'vade-mecum', dat, per land, en a fortiori, evenmin voor de ganse groep van NLS, de reglementaire voorschriften allerhande en de vele variabelen zou opsommen en commentariëren, waarmede een Belgisch bedrijf rekening moet houden, wanneer het in één der NLS wil binnentreden via export of BDI. Onze analyse tracht immers in wezen inzichten bij te brengen in de economische krachtlijnen, die van aard zijn het optreden van onze ondernemingen in de NLS, positief of negatief, te beïnvloeden.

6. Verband met voorafgaand onderzoek

Onze huidige studie kan verder bouwen op recent studiewerk dat, grotendeels door dezelfde ploeg onderzoekers, die behoren tot universiteiten in België uit de twee belangrijkste taalgebieden, werd verricht in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken. Deze voorafgaande onderzoeken resulteerden in twee verslagen. Het eerste, ook in boekvorm uitgegeven in de twee landstalen, April 2002, droeg als titel "De Uitbreiding van de Europese Unie: Uitdagingen en

Mogelijkheden “. De bevindingen ervan werden voorgebracht op een studiedag in het gemeentehuis van St Gillis (Brussel) op 24 april 2002 . Hiernavolgend wordt naar dit verslag gerefereerd als SEP-GEPE I. De tweede studie onder de titel “ De aanpassing van het economische besluitvormingsproces aan de gevolgen van de uitbreiding van de Europese Unie “, werd, in het voorjaar 2003, als een brochure overgemaakt aan de opdrachtgever ; elk auteur schreef in zijn eigen taal , hetzij in het Frans of Nederlands; vooralsnog gebeurde geen vertaling naar het resp. Nederlands en Frans. Wij verwijzen er eventueel naar als “SEP-GEPE II “.

Tot de nu voorliggende nieuwe studie heeft de auteur van elk hoofdstuk bijgedragen in zijn moedertaal, Nederlands of Frans. Het werk is evenwel een collectief opzet , in die zin dat de auteurs de bijdragen van hun collega's kritisch hebben getoetst, zodat een hoge mate van homogeniteit in de analyses en conclusies kon worden bereikt . Dit belet uiteraard niet dat elk auteur zich onderscheidt door eigen klemtonen, benaderingswijzen en schrijfstijl . De opdrachtgevers hebben eveneens de autonomie van de auteurs strikt geëerbiedigd, zoals overigens was overeengekomen.

7. Bronnenmateriaal

Een belangrijke ‘input’ tot de analyse werd bekomen door de auteurs uit kontakten, die werden aangeknoopt – reeds bij de twee voorgaande , maar vooral bij deze nieuwe studie—met beroepsfederaties of met afzonderlijke bedrijven die in de NLS actief zijn via export of/en DBI's. In het eerste hoofdstuk wordt bovendien vermeld dat bij de z.g sociale gesprekspartners werd gepeild naar hun percepties over de verwachte impact van de Uitbreiding op de economisch-sociale situatie in België.

Daarnaast werd ook geput uit een groot aantal wetenschappelijke onderzoeken, die aan de economische problematiek van de NLS en vooral aan hun interacties met de EU-15 en met België worden gewijd—overigens in stijgend aantal , alhoewel snelle ontwikkelingen ‘in het veld’ hen het risico van snelle obsolescentie doen lopen. Ook het opvolgen van de actualiteit in de gespecialiseerde pers, en vooral van het wedervaren van bedrijven uit België in de NLS , of meer algemeen in de inter-nationale ruimte, bood interessante aanknopingspunten voor inzichten met meer algemene draagwijdte. Wij konden evenwel geenszins de ambitie koesteren deze gevalstudies extensief uit de doeken te doen of de desbetreffende ‘empirische vaststellingen ‘over hun statistische significantie te toetsen. Dit zou de omvang van onze studie te zeer hebben doen uitdeinen, zonder iets essentieels toe te voegen aan de hoofdlijnen van de studie, zoals deze uit de gemaakte analyses te voorschijn treden. Referenties tot dergelijke ‘ cases ‘ zijn derhalve slechts spaarzaam vermeld , en enkel in een voorbeeldfunctie.

Chapitre I : **Perceptions relatives à l'élargissement de l'Union Européenne** par René Patesson & Pascale Steinberg

I / Enquêtes sur l'élargissement européen

Plusieurs enquêtes menées selon des méthodes classiques⁷ ont été réalisées sur l'élargissement européen fin 2002 et dans le courant de l'année 2003. Les populations cibles sont principalement la population générale et les entreprises. Les organisations syndicales et les fédérations patronales, même si elles ont été interrogées dans des cadres divers et restreints, n'ont apparemment pas fait l'objet d'une investigation systématique visant à recueillir leurs opinions permettant de les comparer aux autres groupes.

C'est dans cette optique que le Centre de psychosociologie de l'opinion (CPSO) de l'ULB a mené de septembre à novembre 2003, à la demande du Groupe d'études politiques européennes (G.E.P.E. – S.E.P.), une enquête auprès de ce public en adressant par courrier un questionnaire semi-structuré aux différents acteurs : organisations syndicales, dont chaque centrale professionnelle, associations patronales, associations d'indépendants, associations et fédérations professionnelles. Au total 45 organismes ou sections ont été contactés. 12 réponses nous sont parvenues pour la fin du mois de décembre 2003, certaines reprenant une position commune à plusieurs unités de l'organisation interrogée. Compte tenu de cette particularité, le taux de réponse utile est de 70%.

Afin de permettre de situer les points de vue de ces organisations, nous examinerons préalablement les conclusions auxquelles les enquêtes menées sur les autres groupes cibles sont arrivées.

Il faut insister d'emblée sur une particularité méthodologique distinguant les études effectuées sur les premiers groupes de celle menée par le CPSO. Pour les premières, les questions sont généralement accompagnées de réponses prédéfinies par le commanditaire de l'étude, parmi lesquelles le répondant doit faire un choix ou pour laquelle il doit émettre une opinion. Cette technique permet certes une économie de moyens dans l'analyse des réponses, mais ramène néanmoins les possibilités de répondre à celles prédéfinies dans un cadre de référence attendu et délimité, voire restreint. L'étude que nous avons menée s'est faite en posant dans la majorité des cas des questions générales, les répondants ayant toute liberté de formuler leur réponse. Ces réponses font ensuite l'objet d'une analyse de contenu visant à les structurer a posteriori pour l'ensemble des répondants.

⁷ Enquêtes menées par des Instituts de sondages utilisant des méthodes éprouvées de collecte de données, tels l'enquête téléphonique, l'enquête en face à face, et procédant à un échantillonnage des unités à interroger parmi la population cible selon des techniques appropriées.

1. Perception de l'élargissement par la population belge

Pour approcher la perception de la population générale en Belgique, nous nous sommes basés sur les résultats des trois enquêtes suivantes :

- **Flash Eurobaromètre 140 (FE140)** : « Élargissement de l'union européenne »⁸.
- **Eurobaromètre⁹ 59 (EB59)**, « Public opinion in the European union, spring 2003 »¹⁰.

Il nous a également semblé intéressant d'y intégrer une enquête plus qualitative, afin de mieux « faire parler les chiffres » :

- **Perceptions de l'Union Européenne (PUE)** : « Attitudes et attentes à son égard »¹¹.

L'étude Flash Eurobaromètre 140 s'attache à l'examen de la notoriété de l'élargissement, les opinions des citoyens sur sa préparation, sur certaines conséquences concernant le fonctionnement institutionnel ultérieur et sur l'évolution de l'UE après cet élargissement.

Sur le plan de la notoriété de l'élargissement : On constate que 80% des personnes de l'UE ont entendu parler de l'élargissement (en mai 2004) aux 10 nouveaux États membres (NEM10). Cette notoriété est légèrement plus importante pour la Belgique : 86 %. De faibles écarts apparaissent entre hommes (+) et femmes (-). La notoriété croît avec l'âge jusqu'à 54 ans. Cette connaissance est plus importante dans les catégories socioprofessionnelles moyennes et élevées et donc moindre chez les ouvriers et personnes sans activité professionnelle. La zone d'habitat (urbain/rural) conditionne également cette connaissance, sensiblement plus élevée en milieu urbain. Il convient dès lors de considérer dans ces résultats qu'un Européen sur cinq n'est pas au courant de l'élargissement et que les jeunes le sont moins.

La connaissance des nouveaux pays : les Européens différencient mal les NEM10 des futurs pays candidats. À titre d'exemple, en considérant les résultats belges, seuls la Pologne et la Hongrie recueillent plus de 60% d'identification, mais 43% pensent que la Roumanie sera adhérente et même 50% pour la Turquie. De plus, seul 17% des Belges connaissent les trois pays candidats, c'est à dire la Roumanie, la Bulgarie et la Turquie, et 11% les NEM10. Cette méconnaissance peut avoir des conséquences en ce qui concerne les attitudes que l'on pourrait observer dans les milieux de travail.

⁸ Étude réalisée par Gallup Europe à la demande de la Commission européenne - Enquête menée du 21/03/03 au 30/03/03 par 15.031 interviews téléphoniques.

⁹ **Eurobaromètre** : sondages récurrents qui examine l'opinion publique tous les semestres, réalisés à la demande de la commission européenne -

¹⁰ National reports : compilation of the 15 national executive summaries - Rapport : National report Belgium - Enquête menée par interviews face-to-face (16.400 unités).

¹¹ Étude qualitative auprès du public des 15 états membres et de 9 pays candidats à l'adhésion, juin 2001, Synthèse des résultats réalisée par OPTEM S.A.R.L. pour la Commission européenne, 18 pages.

Opinion de la population générale sur la préparation de l'élargissement : seuls 37% des Belges (39% pour l'UE) pense que l'élargissement est bien préparé. L'âge influence un peu ces chiffres : les plus jeunes seraient plus positifs.

Opinions sur les priorités à attribuer au moment de l'élargissement : tant pour les Belges que pour l'ensemble des Européens, trois aspects accompagnant l'élargissement sont jugés prioritaires : (1) promouvoir la démocratie au sein des processus de l'UE ; (2) renforcer ses politiques étrangères et de sécurité, (3) promouvoir les échanges entre anciens et nouveaux états membres.

L'âge influence légèrement l'ordre des priorités, les plus jeunes étant plus favorables à la composante solidarité (renforcer les échanges, aider les nouveaux états membres).

Opinions sur les conséquences de l'élargissement : des aspects positifs (comme une UE plus forte) ou négatifs (comme « plus difficile de prendre des décisions ») apparaissent sur le même plan¹². Aux extrêmes, on pense que l'UE sera plus forte sur la scène internationale (76% des Belges) mais qu'il sera plus difficile de prendre des décisions (83%). Par contre on pense moins que l'UE sera plus éloignée des citoyens (55%) ou que notre pays y jouera un rôle moins important (39%).

L'opinion sur les conséquences économiques de l'élargissement est néanmoins très favorable dans le public : 84% des Belges pensent que nos entreprises vont se développer sur de nouveaux marchés et même dans le secteur agricole (64%). Moins de Belges pensent que l'impact social sera négatif (41 % : le niveau des avantages sociaux baissera), mais la moitié (49%) craint néanmoins un accroissement du chômage dans notre pays.

Il faut retenir de ceci que l'opinion publique belge pense que l'élargissement aurait des effets positifs principalement sur le plan économique, mais aussi culturel, environnemental et agricole¹³. À titre de comparaison, on constate plus loin dans notre étude que les organisations syndicales et patronales sont, au contraire, inquiètes des effets sur l'environnement et sur l'agriculture.

Par contre, sur le plan social, nos concitoyens restent préoccupés par le chômage et le maintien des avantages sociaux. L'immigration clandestine est redoutée par 46% des Belges, et 59% pensent qu'il se produira une immigration¹⁴ au départ des NEM 10 vers les anciens. Il aurait été intéressant de voir en quoi ces mouvements de population sont liés à une éventuelle crainte pour l'emploi.

Le futur de l'UE : au-delà de l'élargissement de mai 2004, les Belges (58% comme les Européens (54%)) sont favorables à un nouvel élargissement mais la possibilité

¹² Il convient de noter ici que la méthode de questionnement ne « forçant » pas le choix d'un item par rapport à l'autre, les personnes interrogées peuvent être à la fois d'accord avec toutes les conséquences négatives et à la fois avec toutes les conséquences positives. Cette question, formulée de la sorte, est donc peu informative et peu discriminante.

¹³ Compte tenu d'une liste préétablie qui leur est soumise et du fait qu'ils doivent se prononcer sur chaque item indépendamment les uns des autres.

¹⁴ Il faut remarquer ici que la question est posée d'une façon discutable dans la mesure où cette immigration n'est pas assortie d'une échelle de valeur « craint, redoute, espère », et d'une échelle d'intensité « immigration faible, moyenne, importante, ... ».

de développer un autre type de relation que l'adhésion pure et simple semble une alternative envisageable (59% des Belges / 69% des Européens).

L'étude Eurobaromètre 59 s'attache principalement à l'examen de la position des Belges vis-à-vis de l'UE, au sens large, et de l'élargissement.

Notoriété de l'élargissement : tout d'abord sur le plan de la notoriété de l'élargissement les résultats sont comparables à ceux de l'étude FE140 : 85% des Belges en ont entendu parler. Malgré cela ils ne s'estiment pas bien informés¹⁵ sur l'élargissement.

Opinions sur l'appartenance de la Belgique à l'UE : sur le plan de l'appartenance de la Belgique à l'UE, les Belges sont très favorables. Les avis sont moins massifs en ce qui concerne les bénéfices qu'elle en a tirés : 57% le pense. Des nuances apparaissent selon le niveau socio-économique des personnes. Celles qui sont en marge du marché du travail sont plus critiques.

Opinions sur les conséquences de l'élargissement : sur le plan des conséquences négatives, comme dans l'enquête précédente, les Belges (et les Européens) pensent que c'est surtout sur le plan des décisions à prendre dans une Europe élargie que les difficultés seront plus importantes (77%). La moitié des Belges pense aussi que l'élargissement entraînera un accroissement des coûts pour les pays actuels. La Belgique recevra moins d'aides financières (52%), il y aura plus de chômage (46%)¹⁶ et la Belgique aura moins d'importance (45%).

Sur le plan positif, l'élargissement rendra l'Europe plus importante dans le monde (73%). Elle sera plus riche d'un point de vue culturel (68%), la paix et la sécurité seront davantage garanties (46%).

Le futur de l'UE : concernant un élargissement futur (postérieur à celui de mai 2004), cette enquête¹⁷ montre que les Belges sont plus frileux que la moyenne européenne. Pour eux l'UE ne devrait plus s'élargir à aucun autre pays (30%b / 21% UE15) ou seulement à certains pays (39%b / 40% UE15). Par contre ils sont moins nombreux à penser que l'UE devrait s'élargir à tous les pays qui le demandent (19%b / 24% UE15).

L'étude Perception de l'Union Européenne a comme objectifs d'identifier et d'explicitier les perceptions, les attitudes et les attentes des citoyens dans de l'UE et son évolution.

L'étude situe l'attitude face à l'élargissement dans le cadre des opinions sur le fonctionnement actuel de l'UE. Globalement le « grand sud », latin et germanique (France, Allemagne, Belgique et pays du sud) est « eurofavorable » à l'élargissement, la légitimité des NEM10 n'est pas contestée. Cette tendance est

¹⁵ Note de 2,11 sur une échelle qui va de 1 à 4, soit une valeur inférieure à la médiane (de 2,5).

¹⁶ Les chiffres correspondent aux tendances principales : par exemple dans ce cas 46% des Belges sont d'accord, 35% ne sont pas d'accord et 19% ne se prononcent pas.

¹⁷ Il faut tenir compte du fait que dans l'enquête EB59 les questions ne sont pas posées de la même manière que dans l'enquête FE140, et surtout que les modes de réponses ne sont pas comparables. Dans l'enquête EB59, certaines réponses apparaissent en « choix forcé », c'est-à-dire qu'il est demandé aux répondants de choisir une alternative parmi « n ». Dans l'enquête FE140 le répondant marque son degré d'accord avec chaque item.

encore plus forte dans les pays les moins développés d'un point de vue économique (comme s'ils avaient tout à gagner). Le « Nord restreint », (Royaume-Uni, Pays-Bas, Danemark et Suède) se montre réticent.

2. Perception de l'élargissement par les entreprises

Pour approcher la perception des entreprises, nous nous sommes basés sur les résultats des deux enquêtes réalisées auprès d'entreprises belges et d'une enquête européenne menée auprès de cadres supérieurs:

- **EU enlargement (PWC)** : « Are belgian entrepreneurs sufficiently aware of the impact ? »¹⁸.
- **Enquête FEB** : « L'élargissement de l'UE vers les pays d'Europe centrale et orientale (PECO)¹⁹: des opportunités, mais également des défis »²⁰.
- **Enquête Economist Intelligence Unit & Accenture (EIU&A)**²¹ : « The business implications of EU enlargement ».

Dans l'enquête PWC la tonalité est donnée d'emblée par une conclusion de Pricewaterhousecoopers : « *L'immense majorité des personnes interrogées (près de 85%) n'est pas consciente de l'importance stratégique de l'élargissement qui va créer une situation économique radicalement nouvelle. Cette conclusion est d'autant plus surprenante que les entreprises interrogées sont actives dans les pays qui vont rejoindre l'union européenne en mai 2004* ».

Impact de l'élargissement: seulement 15% des entreprises belges interrogées attendent un fort impact de l'élargissement sur l'un ou plusieurs des domaines suivants : les taxes indirectes (18%), « le droit de la concurrence et du commerce » (18%), les ressources humaines (13%) ou les « impôts sur les revenus » (12%). 68% des entreprises interrogées sont d'avis que cet élargissement n'aura pas d'impact, voire un impact faible sur ces domaines.

On peut donc dire que la plupart des entreprises belges ne déclarent pas s'attendre à un effet important de l'élargissement sur leurs affaires.

Les entreprises qui envisagent des changements dans leur structure de management: seul 11% des entreprises déclarent qu'elles font restructurer leur management.

Les entreprises qui envisagent une modification de leur « business processes »: un tiers des entreprises, qui exportent ou importent, vers ou en provenance des NEM 10, envisage de modifier leur « business processes », et plus spécifiquement :

¹⁸ Enquête téléphonique auprès de 100 entreprises belges dont l'activité se situe principalement dans un ou plusieurs pays en voie d'accéder à l'EU - Enquête menée par Pricewaterhousecoopers en novembre 2002.

¹⁹ Pour mémoire, l'enquête portait sur des entreprises ayant des activités avec les PECO (Pays d'Europe centrale et orientale incluant la Bulgarie et la Roumanie ne faisant pas partie des NEM10)

²⁰ Enquête téléphonique menée du 9 au 30 septembre 2002 auprès d'un échantillon représentatif de 100 entreprises belges actives vers et/ou dans les pays candidats d'Europe centrale et orientale. - Fédération des entreprises de Belgique (4 pages), annexe à l'info FEB n°40, 21 novembre 2002

²¹ Enquête téléphonique menée par Economist Intelligence Unit en coopération avec Accenture, en avril-mai 2003 auprès de 315 senior executives mondiales, dont 195 répondants européens.

	%
« own distribution process »	38
« distribution process using third parties »	36
« toll manufacturing structure »	34
« own production process »	34
« logical infrastructure »	30
« contracting arrangements cure-ongles in place »	24

Les entreprises qui envisagent une modification de leur « accounting processes » : 37% des entreprises mentionnent que l'élargissement va entraîner des modifications radicales dans leur « accounting processes » selon des modalités précisées dans l'enquête.

Les ressources : budget et personnel : 13% des entreprises déclarent prévoir un budget pour des restructurations et 35% mobiliseront du personnel pour l'élargissement.

Implication et information des entreprises : 48% se disent bien informées, 51% non²². 38% des entreprises souhaiteraient être impliquées dans le développement des politiques locales et /ou européennes²³.

Selon les conclusions des auteurs, cette enquête montrerait²⁴ à la fois, un manque d'information des entreprises et une prise de conscience insuffisante des nombreuses répercussions de l'élargissement.

L'Enquête FEB ne distingue pas globalement les pays des PECO n'appartenant pas aux NEM10 de ceux qui en font partie. Cette enquête montre principalement ce qui suit.

Concurrence avec les PECO : 39% des entreprises ont enregistré une augmentation de la concurrence avec les PECO au cours de ces dernières années. La Pologne et la Hongrie seraient les pays les plus présents sur leur marché.

Réactions face à cette concurrence : les efforts sont concentrés sur le marketing (69%)²⁵ et sur la spécialisation (67% : niche spécifique). Ensuite on cherchera à diminuer les prix au détriment de la marge (49%) puis en réduisant les coûts (36%). Ou encore un déplacement de la production vers des pays à plus faibles charges salariales (44%).

Investissements dans un PECO : 75% des entreprises auraient investi dans un des PECO surtout en Pologne (47%) et en Tchéquie (29%). Parmi les entreprises qui ont

²² Il convient de remarquer que la différence n'est pas statistiquement significative. Sur ces pourcentages, l'intervalle de confiance est de +/- 10% (n=100, p=.9545).

²³ La question formulée de la sorte peut sembler curieuse. Traduirait-elle le fait que certaines entreprises ont le sentiment de ne pas être vraiment considérées par les milieux politiques ?

²⁴ En toute rigueur scientifique il convient néanmoins de poser un bémol sur ces conclusions pessimistes : Pricewaterhousecoopers serait ici à la fois à la charrue et au moulin. Elle se pose en organisme d'enquête pour établir un diagnostic mais se positionne également comme la plus grande organisation de services aux entreprises au monde, donc chargée des remèdes.

²⁵ Les pourcentages des réponses ne s'excluent pas, chaque entreprise se prononçant sur chaque item (réponses à choix multiples), le total peut donc dépasser les 100%.

investi, 64% l'ont fait dans des unités de production, 43% dans une représentation, 31% dans un centre de distribution et 5% dans la création de filiales.

Les raisons de ces investissements sont surtout la présence ou l'accès à un nouveau marché (pour 92% des entreprises) ; suivre des clients qui investissent dans ces pays (55%) ; profiter d'une main d'œuvre à bon marché (55%) ; créer une tête de pont vers l'Est (51%), principalement vers les autres ex-pays de l'URSS.

Impact de l'activité de l'entreprise dans les PECO sur l'emploi en Belgique : globalement le volume d'emploi est resté le même (67%) et restera sans doute le même dans l'avenir (63%). Pour une entreprise sur cinq (22%) l'emploi aurait d'ailleurs augmenté en Belgique tandis que pour une sur dix il aurait diminué. Le point de vue des entreprises ayant des activités avec les PECO est donc sensiblement positif concernant l'emploi en Belgique compte tenu des craintes qui surgiraient sur ce plan dans l'opinion publique.

Entraves aux affaires dans les PECO : les opinions majoritaires montrent que c'est principalement la faiblesse des administrations et les risques de corruption que craignent le plus d'entreprises (64%) et dans le même ordre d'idées, l'insécurité judiciaire (51%). Ensuite le manque de compétences managériales (58%), puis les connaissances linguistiques limitées des travailleurs (56%).

Sont retenus sur cette liste par moins de 50% des entreprises²⁶ : le manque de compétences managériales (49%), la qualité insuffisante des fournisseurs (47%), les tracasseries administratives (43%), l'infrastructure insuffisante des transports et des télécommunications (42%).

En dehors de la Roumanie (23%) et la Bulgarie (16%), la Pologne (17%) apparaît comme le pays comportant le plus d'entraves. Il faut remarquer que la Pologne est le pays dans lequel le plus d'entreprises répondantes ont investi.

Conséquences de l'élargissement : l'enquête soumet aux entreprises une liste de 7 conséquences possibles. Toutes recueillent plus de 50% des suffrages. Parmi celles sur lesquelles le consensus des entreprises est le plus élevé : les effets positifs de la reprise de la législation européenne sur la sécurité juridique en Europe centrale et orientale (90%), l'augmentation du commerce avec les PECO (86%), l'augmentation des investissements étrangers directs en Europe centrale et orientale (80%).

L'enquête EIU&A montre, parmi ces entreprises mondiales, l'expression d'une opposition à l'élargissement par seulement 9% d'entre elles. Les entreprises européennes seraient en outre les plus favorables. 59% soulignent les opportunités commerciales qu'ouvre l'élargissement et 22% les considèrent comme très importantes.

Sur le plan positif, on s'attend à des améliorations significatives d'ici à cinq ans dans l'accroissement du développement des infrastructures chez les NEM10, la libéralisation de l'industrie et l'harmonisation des rapports commerciaux. Certaines capitales des NEM10 seraient amenées à jouer des rôles clés dans les affaires comme principalement Prague (exprimé par 41%), puis Varsovie (28%) et Budapest (23%). Le développement des marchés à la consommation dans les NEM10

²⁶ Voir notre remarque précédente concernant l'intervalle de confiance sur des proportions calculées à partir d'échantillons d'effectif faible.

constitue le fait le plus attractif pour ces entreprises, dont 77% pensent que l'accroissement du niveau de vie entraînera une augmentation du pouvoir d'achat et donc des ventes. Le développement des services financiers et de plus faibles taux d'intérêt dans les années à venir y contribueront largement. Néanmoins ces effets ne se produiront pas d'une manière homogène parmi les NEM10 et des disparités surgiront dont les entreprises devront tenir compte. On souligne dans l'enquête l'impact de l'élargissement sur la facilitation du commerce transfrontalier, surtout en raison de la standardisation des règles douanières, de la labellisation et de la qualité des produits, et aussi en raison de l'amélioration des infrastructures de transport.

Une faille potentielle et importante évoquée par la moitié des répondants pourrait être les effets de la corruption et en conséquence, ils espèrent plus de transparence en matière des marchés passés par les pouvoirs publics locaux.

Ces différents facteurs (augmentation du niveau de vie des consommateurs, environnements commerciaux stables, logistiques fluides, ...) favorisant la santé des affaires dans les NEM10, y entraîneront un accroissement des investissements directs : 52% pensent à de nouveaux investissements et 31% à poursuivre ceux déjà amorcés. Certains adoptent néanmoins en cette matière une attitude attentiste, estimant que l'élargissement n'est pas en soi l'élément décisif mais bien le succès dans l'évolution ultérieure des mesures de politique économique engagées à partir de là. L'espérance d'une stabilité après l'élargissement n'est pas certaine ce qui conduirait moins ces entreprises à investir actuellement dans de nouvelles implantations (greenfield projects) mais plus à des acquisitions et au développement de réseaux.

Certaines appréhensions, voire craintes, apparaissent au travers de l'enquête. On évoque les charges que représentent pour les NEM10 les mesures à prendre dans différents domaines comme en ce qui concerne l'environnement et sa protection (relevé par 80% des répondants), l'amélioration des conditions de travail, de santé et de la sécurité au travail : 71% pensent que cela coûtera cher²⁷. 63% estiment que le contrôle des sociétés et leur transparence sera resserrée. Même si ces mesures sont de bonnes choses, elles augmentent les charges et entraînent des risques pour certaines firmes locales à implantation fragile avec lesquelles les autres entreprises doivent coexister.

Un certain nombre d'entreprises (41%) pensent que l'avantage d'une main d'œuvre actuellement moins coûteuse dans les NEM10 s'érodera rapidement. La compétition entre les deux moitiés du continent s'accroîtra, ainsi que ses effets sur le niveau de vie, la libéralisation industrielle, l'augmentation du commerce, ... ce qui conduit 48% des répondants à considérer que les bénéfices de l'élargissement, notamment en termes de croissance et consolidation de l'économie, profiteront surtout aux NEM10 et moins à l'UE15. Seulement 28% pensent à un profit pour ces derniers.

²⁷ Notons que les entreprises extra-NEM10 déjà implantées, ou qui investiront dans les NEM10, seront elles-mêmes confrontées à ces charges supplémentaires par rapport à ce qu'elles connaissaient auparavant et qui pouvait être jusqu'alors un des facteurs ayant favorisé leur implantation.

3. Perception de l'élargissement par les organisations syndicales et patronales

Pour approcher la perception des organisations syndicales et patronales, nous avons mené une enquête en leur adressant un questionnaire semi-structuré (comportant une majorité de réponses libres) abordant plusieurs dimensions liées à l'élargissement : leurs craintes, leurs attentes, les impacts espérés ou redoutés, les mesures d'accompagnement du secteur qui est le leur. Ensuite l'opinion de l'organisation est sollicitée à propos de la préparation et de la gestion de l'élargissement par le gouvernement et leur degré d'optimisme consécutif.

Compte tenu du petit nombre d'organisations concernées et contactées et du faible taux de réponse, 12 organisations nous ayant répondu, seule une analyse qualitative reprenant des tendances est justifiée.

Le relevé des réponses exprime des éléments tels qu'ils sont évoqués par les organisations. On soulignera d'emblée la diversité des réponses qui ne permet pas des synthèses compactes ou unidimensionnelles, et conduit à devoir rendre compte, dans certains cas, de la variété des avis.

Notre rôle n'est pas ici de vérifier le bien fondé de certaines assertions ou la justesse des informations reprises pour étayer les points de vue qui sont exprimés par les organisations. Il consiste à traduire fidèlement les tendances présentes dans les réponses sans chercher à les interpréter ou même à les critiquer en les comparant à d'autres sources d'information. Il s'agit dès lors de la fonction photographique d'une enquête.

a. Les attentes et les craintes formulées sur différents thèmes en regard de l'élargissement européen

La croissance économique européenne semble être une attente principale de l'élargissement, et peu craignent qu'elle ne sera pas au rendez-vous. Pour la plupart, la croissance des NEM10 entraînera celle des UE25 vers le haut. Leur croissance économique, et par là leur demande intérieure se marqueront par des importations plus importantes à partir des UE15.

Par effet d'entraînement lié aux NEM10, les augmentations des exportations vers tous les autres pays des PECO²⁸ y contribueront également.

Les moins optimistes rappellent que les études de la Commission européenne prédisent une augmentation de la croissance de seulement 0,2 point (du PIB). La Belgique serait peu affectée en regard du faible volume de commerce avec ces pays. Il existe cependant une marge de progression significative des parts de marchés des entreprises belges si elles saisissent l'opportunité de l'élargissement. Dans cet ordre d'idées, certains attendent des milieux politiques une aide à la recherche de

²⁸ Il est à remarquer que dans leurs réponses, certains répondants considèrent uniquement les NEM10, d'autres les NEM10 mais aussi simultanément les autres pays des PECO ne faisant pas partie de l'élargissement du 1^{er} mai 2004. C'est le cas par exemple pour le secteur des Industries alimentaires.

3. Perception de l'élargissement par les organisations syndicales et patronales

Pour approcher la perception des organisations syndicales et patronales, nous avons mené une enquête en leur adressant un questionnaire semi-structuré (comportant une majorité de réponses libres) abordant plusieurs dimensions liées à l'élargissement : leurs craintes, leurs attentes, les impacts espérés ou redoutés, les mesures d'accompagnement du secteur qui est le leur. Ensuite l'opinion de l'organisation est sollicitée à propos de la préparation et de la gestion de l'élargissement par le gouvernement et leur degré d'optimisme consécutif.

Compte tenu du petit nombre d'organisations concernées et contactées et du faible taux de réponse, 12 organisations nous ayant répondu, seule une analyse qualitative reprenant des tendances est justifiée.

Le relevé des réponses exprime des éléments tels qu'ils sont évoqués par les organisations. On soulignera d'emblée la diversité des réponses qui ne permet pas des synthèses compactes ou unidimensionnelles, et conduit à devoir rendre compte, dans certains cas, de la variété des avis.

Notre rôle n'est pas ici de vérifier le bien fondé de certaines assertions ou la justesse des informations reprises pour étayer les points de vue qui sont exprimés par les organisations. Il consiste à traduire fidèlement les tendances présentes dans les réponses sans chercher à les interpréter ou même à les critiquer en les comparant à d'autres sources d'information. Il s'agit dès lors de la fonction photographique d'une enquête.

a. Les attentes et les craintes formulées sur différents thèmes en regard de l'élargissement européen

La croissance économique européenne semble être une attente principale de l'élargissement, et peu craignent qu'elle ne sera pas au rendez-vous. Pour la plupart, la croissance des NEM10 entraînera celle des UE25 vers le haut. Leur croissance économique, et par là leur demande intérieure se marqueront par des importations plus importantes à partir des UE15.

Par effet d'entraînement lié aux NEM10, les augmentations des exportations vers tous les autres pays des PECO²⁸ y contribueront également.

Les moins optimistes rappellent que les études de la Commission européenne prédisent une augmentation de la croissance de seulement 0,2 point (du PIB). La Belgique serait peu affectée en regard du faible volume de commerce avec ces pays. Il existe cependant une marge de progression significative des parts de marchés des entreprises belges si elles saisissent l'opportunité de l'élargissement. Dans cet ordre d'idées, certains attendent des milieux politiques une aide à la recherche de

²⁸ Il est à remarquer que dans leurs réponses, certains répondants considèrent uniquement les NEM10, d'autres les NEM10 mais aussi simultanément les autres pays des PECO ne faisant pas partie de l'élargissement du 1^{er} mai 2004. C'est le cas par exemple pour le secteur des Industries alimentaires.

débouchés sur les marchés nouveaux ou sous-équipés des NEM10 et autres pays des PECO.

Dès lors la crainte d'un engourdissement de la croissance économique suite à l'élargissement n'est pas exprimée. L'élargissement entraînerait plutôt la disparité des taux de croissance dans l'UE, avec des risques pour les pays aux charges fiscales et sociales plus importantes.

Au registre des régimes fiscaux, l'harmonisation européenne des taxes et impôts ne doit pas être ralentie suite à l'élargissement. En Belgique, une modération devrait être envisagée (impôts directs sur les sociétés) en raison d'un accroissement de la concurrence avec les autres pays.

Certains déplorent néanmoins que l'apport des NEM10 au budget communautaire en fera des débiteurs nets sans oublier que ces pays sont dispensés de toute contribution jusqu'en 2007. Ils redoutent les augmentations de la charge fiscale pour financer les programmes de soutien au profit des nouveaux États membres. Et si en matière d'harmonie fiscale, l'unanimité semble souhaitable au niveau européen, vu la disparité des taux d'imposition une certaine forme de dumping fiscal n'est pas, selon ces derniers, à exclure.

L'environnement recueille le plus de craintes. Les législations des NEM10 étant moins contraignantes, comment vont-ils respecter les nouvelles normes ? On redoute alors une Europe à deux, voire à trois vitesses, entraînant une distorsion de concurrence entre les États membres à cause des contraintes actuelles chez les 15. De plus les NEM10 bénéficieraient de dérogations dans certains dossiers. Ils devront procéder à de lourds investissements pour se conformer à l'acquis communautaire. Comme la contrainte budgétaire du pacte de stabilité et de croissance s'imposera dès leur adhésion, l'environnement risque d'être relégué à l'arrière-plan. Certains, plus pessimistes, craignent même l'établissement de normes moins contraignantes, c'est à dire un nivellement par le bas. Toutefois, certains reconnaissent que la perspective de l'adhésion n'a pas que des conséquences négatives en matière environnementale comme les pressions exercées sur certains gouvernements pour fermer des centrales nucléaires en piètre état, et à améliorer la qualité de l'air.

On préconise dès lors une application stricte, complète et sans période de transition de l'acquis communautaire en matière d'environnement, un alignement rapide des législations des NEM10 au niveau de celles des membres actuels. Certains préconisent dans ce cadre un "standstill" pour ne pas hypothéquer la position concurrentielle des entreprises belges.

Les opinions sont partagées en regard des exportations et importations. Certains s'attendent à une augmentation des exportations vers tous les pays des PECO grâce à une plus grande compétitivité de l'UE dans son ensemble. Pour d'autres, si les effets ne sont pas immédiats, on envisage une évolution positive dans un second temps, quand les investissements dans les NEM10 seront devenus substantiels. Enfin certains voient un ralentissement qui interviendrait à la suite de la délocalisation de certaines usines produisant actuellement pour le marché des PECO. Ceux-ci prévoient une diminution des exportations de l'UE15, malgré une augmentation des exportations globales de la nouvelle union élargie ; bref un bénéfice surtout pour les NEM10. Il est attendu alors de certains pays - comme la Pologne par exemple - qu'ils mettent fin aux mesures protectionnistes via la

certification qui rendent les exportations belges plus chères. On préconise aussi l'application correcte des droits antidumpings européens.

On redoute des importations ne répondant pas aux critères de qualité et de sécurité du marché belge, particulièrement dans le secteur alimentaire pour lequel le public belge est méfiant suite aux différentes affaires (poulet, bœuf,...) qui ont secoué le secteur de l'agro-alimentaire.

Au niveau des flux d'investissements, les organisations et fédérations interrogées attendent un alignement et une homogénéisation des conditions d'investissement des NEM10 sur les UE15. On s'attend aussi à une augmentation importante des investissements transfrontaliers par des d'entreprises « hors union » qui voudront profiter de l'opportunité d'un grand marché.

La crainte est formulée de glissements de projets d'investissement, notamment de la part d'entreprises « hors union » vers les NEM10. D'autant plus que la Belgique est une petite économie, spécialisée dans la production de biens intermédiaires tout comme on les trouve dans certains des NEM10. Or parmi les NEM10 des concurrents potentiels, qui lorsqu'ils auront engrangé davantage de gains de productivité, en raison de leur dynamisme, risquent d'attirer des IDE qui jusqu'ici étaient captés par la Belgique. D'où, l'urgence de concrétiser les engagements dans des accords interprofessionnels, et la poursuite d'efforts en matière de formation (initiale et de base) afin de garantir la productivité de nos sites de production.

Certains prédisent que la présence d'une main d'œuvre qualifiée et relativement meilleur marché dans les NEM10 par rapport à la Belgique, ainsi que des systèmes de subsides substantiels pour des investisseurs attireront dans les années à venir beaucoup d'investissements aux nouveaux membres de l'Union au détriment de notre pays.

La concurrence fait partie de la vie et du dynamisme économique. L'UE à 15 ou 25 n'y échappe pas. Elle sera vive car les NEM10 ont des avantages importants sur ce plan – notamment sur le plan salarial, le coût de la sécurité sociale, ... - sans oublier les aides communautaires aux NEM10. Mais cela devrait s'atténuer avec le temps et rendre la concurrence moins affûtée. S'il est vrai qu'il ressort de pratiquement toutes les études faites sur le sujet que les délocalisations sont motivées avant tout par la recherche de nouvelles niches ou de nouveaux segments de marché, il n'en reste pas moins que la recherche d'une main d'œuvre qualifiée relativement moins coûteuse peut également jouer un rôle dans ces décisions. Le sentiment est en tout cas largement répandu que, grâce à des coûts de production (Main d'œuvre, énergie, service, sous-traitance) relativement bas, les entreprises des NEM10 seront très compétitives, et que la productivité plus élevée des membres actuels de l'UE ne pourra pas entièrement compenser le handicap de coûts plus élevés.

Pour quelques-uns, la principale concurrence est constituée par les multinationales tant européennes qu'extra-européennes qui investissent dans les NEM10. Dans cet ordre d'idées, certains s'attendent à ce que, si les entreprises des NEM10 deviennent performantes, de plus en plus d'échanges, et surtout la diversification de la production, se feront au sein du « marché unique » de l'Europe élargie. Les délocalisations seront alors intra-européennes plutôt qu'extra-européennes.

Peu d'impacts directs sont mentionnés concernant l'organisation des entreprises. On s'attend à ce que les modifications structurelles des entreprises des NEM10 les conduisent à s'aligner sur les standards européens, bref une "européanisation" de la

gestion de l'entreprise. Les efforts en matière de productivité, les transferts de technologie et le know-how modifient parfois en profondeur l'organisation des entreprises, qui deviennent de plus en plus compétitives. Sauf pour celles qui ont une vocation locale. Dans un autre registre, certains répondants envisagent le risque que la responsabilité sociale des entreprises se désagrège au détriment de la concertation et la négociation entre partenaires sociaux, en raison de leur émiettement et faible représentativité. D'où une absence de convergence des conditions de travail et de vie entre les UE15 et les NEM10.

Si la croissance suit l'élargissement certains pensent que les effets sur l'emploi seront globalement positifs, et qu'à l'avenir on ira vers une demande de personnes de plus en plus qualifiées. Mais nombreux sont d'avis qu'il va surtout s'accroître dans les NEM10, en particulier dans les secteurs industriels et agricoles pour des fonctions peu qualifiées. En Belgique, les principaux secteurs touchés à court terme seront : le textile et la métallurgie. Il est donc nécessaire de développer des programmes de reconversion et formation pour les UE15. Pour les plus optimistes, plusieurs délocalisations d'entreprises (et de leurs emplois) ont déjà eu lieu dans les années précédentes, essentiellement dans des secteurs intensifs en main d'œuvre. Cette tendance devrait s'atténuer dans les années qui viennent. Certains craignent enfin au niveau national, l'apparition sur le marché de l'emploi belge d'un grand nombre de travailleurs immigrés.

En miroir de l'emploi, au niveau de la sécurité sociale, certains redoutent l'augmentation du chômage en Belgique et le dérapage des coûts avec ses conséquences sur la concurrence. Mais d'autres y mettent plus de nuances. Cela devrait dépendre de l'ampleur des délocalisations d'entreprises et ils ne pensent pas assister en Belgique à des effets trop importants, quoique significatifs. Certains redoutent la complexification de la sécurité sociale en regard de la diversité des systèmes nationaux.

Dans les NEM10, la sécurité sociale devrait s'améliorer progressivement et un effet globalement positif apparaîtrait du fait du rajeunissement de la population active. Cette amélioration pourrait également avoir des effets positifs en freinant une des raisons indirectes de l'émigration.

Concernant les mouvements de main d'œuvre, certains redoutent l'afflux de chercheurs d'emploi provenant des NEM10, mais aussi des autres pays des PECO, d'autres pensent qu'il faudra attendre l'élévation du niveau de vie dans ces pays pour freiner et ensuite faire disparaître les flux migratoires de main d'œuvre. Comme la Belgique n'est pas un pays limitrophe les problèmes y seront moins aigus. De plus, le Conseil le l'UE a décidé de ne pas laisser jouer la libre circulation des travailleurs dès l'adhésion. Donc selon certains, les risques de migration économique sont dérisoires. À plus long terme, on peut même, selon eux, envisager le retour des travailleurs (illégaux et autres) dans leur pays d'origine (comme ce fut le cas en Espagne et au Portugal).

Pourtant dans certains secteurs, on souhaite le respect des périodes de transition pour la libre circulation. Dans d'autres secteurs, et dans une autre perspective que la précédente, on parle même de « flux migratoires potentiellement 'intéressants' ».

b. Les impacts de l'élargissement dans le secteur d'activité des répondants.

Ce qui est surtout redouté :

La distorsion de la concurrence liée aux aides des États. Dans ce cadre on est méfiant et l'on accorde une faible confiance en la capacité des NEM10 à respecter à court terme le dispositif communautaire. Même lorsque l'acquis communautaire a été transcrit en droit national, il est à craindre que l'application de cette législation laisse à désirer et entraîne des discriminations à notre détriment. Il convient donc d'être attentif.

La perte de postes de travail, donc de types d'emplois par des changements significatifs d'activité dans certains des secteurs, entraînant également des problèmes de reconversion des travailleurs. L'élargissement entraînera inévitablement des délocalisations d'activités. Celles-ci conduiront à des transformations dans les deux sens: une augmentation de l'activité financière en Belgique corollaire aux transferts d'activités basiques vers des pays plus compétitifs. Tout dépendra alors de la politique menée et de la collaboration entre gouvernement, syndicats et entreprises.

La perte de confiance du consommateur à l'égard de certains produits, à la suite d'éventuels incidents alimentaires consécutifs à des importations en provenance des PECO, se reportant chez nous sur les mêmes produits non importés. On mentionne également les risques de trafics lucratifs de produits de qualité médiocre compte tenu des facilités d'échange.

Une révision à la baisse du soutien des prix agricoles. Mais c'est envisagé par certains comme une menace, par d'autres comme une opportunité.

L'impact sera très différent d'un sous-secteur à l'autre. Il sera plus important, et généralement négatif, pour les activités relativement intenses en main d'œuvre.

On s'attend néanmoins à des impacts positifs sur la croissance économique et l'accroissement des échanges, les marchés de certains pays candidats offrant de belles perspectives en matière d'investissement, d'exportations de produits transformés ou d'achat de matières premières. Pour étayer ce point de vue, on rappelle que depuis les années 90, on assiste à une forte augmentation des exportations vers tous les pays des PECO. Dès lors, l'adhésion à l'UE va lever les derniers obstacles freinant les exportations. On pense également à l'évolution des normes vers plus d'uniformité.

c. Les mesures d'accompagnement prises par les répondants

Il est très significatif de constater dans cette enquête que les positions sont plus attentistes que proactives. L'expérience de l'élargissement précédent joue sans doute. Ce résultat corroborerait les avertissements émis par Pricewaterhousecoopers.

Quand des mesures d'accompagnement sont prises, ce qui n'est pas le cas de la majorité des répondants, elles tournent autour de deux axes : informations et rencontres. Les informations auprès des membres sont centrées sur les possibilités et risques, en particulier ceux qui sont liés aux exportations et à la problématique agricole dans les NEM10.

Les rencontres, quand elles sont organisées, passent par la participation à des missions fédérales, régionales et sectorielles, et à des foires industrielles dans les NEM10. L'accueil de délégations et/ou de personnalités est mentionné tout comme des contacts avec les administrations publiques compétentes dans la promotion des exportations, jouant une fonction de relais vers entreprises. La participation à des programmes européens visant à assister les fédérations sœurs dans les nouveaux états membres, au sein de la coordination des fédérations européennes est évoquée.

Seuls ceux qui ont déjà mis en place des mesures d'accompagnement envisagent de les poursuivre, les autres restent muets sur la question. Au mieux, l'enquête semble les interpeller sur ce point précis.

d. Le rôle du gouvernement pour favoriser les intérêts belges dans l'élargissement

Certains pensent que le gouvernement belge a fait ce qu'il devait faire, notamment par le biais de l'organisation de réunions d'information, le questionnement des fédérations d'entreprises, ou encore par le fait d'être à l'écoute des difficultés des entreprises. D'autres, nombreux, ne le pensent pas. Notamment à cause du blocage du budget européen. On voit la preuve de cette inertie gouvernementale dans la faible représentation des entreprises belges sur le marché des NEM10. Cela dénoterait une certaine inefficacité²⁹ des organes publics de promotion de l'économie belge à l'étranger.

De plus, le gouvernement aurait failli à informer la population belge sur les enjeux de l'élargissement. D'où une majorité de Belges hostiles en raison de craintes infondées.

Les handicaps du gouvernement dans la perspective de l'élargissement concerneraient essentiellement la structure constitutionnelle de notre pays. Le partage des compétences aux niveaux fédéral, régional et communautaire n'est pas fait pour accélérer les procédures de ratification des accords d'adhésion. Le manque de cohérence dans la répartition des compétences entre le niveau fédéral et régional constituerait le handicap majeur pour faire entendre correctement la voix de la Belgique dans l'UE de demain.

A une question de notre enquête portant sur les mesures que le gouvernement devrait encore prendre pour favoriser les intérêts belges lors de l'élargissement, les propositions suivantes sont émises :

- Plafonner les aides d'États aux investissements à 10% ;

²⁹ Toutefois les entreprises elles-mêmes ne peuvent pas tout attendre du gouvernement. Et la structure des entreprises en Belgique (souvent des filières de multinationales étrangères et de nombreuses PME) complique davantage le manque de dynamisme.

- Débloquer la contribution des États membres au budget européen ;
- Continuer la collaboration soit en accueillant en Belgique des fonctionnaires pour les former aux procédures communautaires, soit en détachant des fonctionnaires fédéraux dans ces pays ;
- Mettre en place des campagnes d'information sur la « réunification européenne » ;
- Accélérer la réduction des charges sociales ;
- Encourager la recherche, rendre l'enseignement plus performant ;
- Veiller, voire forcer à ce que les nouveaux membres respectent dans les délais convenus l'"acquis communautaire".

e. Les opinions sur l'élargissement et ses conséquences

D'une manière générale, les organisations sont attentistes ou optimistes. Le pessimisme, s'il est mentionné, n'est pas la règle. L'optimisme se marque surtout sur les conséquences européennes de l'élargissement : bénéfice pour la démocratie, pour la paix et pour la stabilité, la construction d'une Europe forte face à la montée en puissance de l'Asie, dans une moindre mesure de l'Amérique. Le pessimisme concerne l'emploi, le grippage potentiel du respect des règles de fonctionnement attendu par l'Europe dans les NEM10, la concurrence déloyale.

Les opinions sont partagées en ce qui concerne les retombées de l'élargissement pour le secteur de l'organisation concernée. Si dans les grands secteurs industriels ou tertiaires (métallurgie, banque, pétrole et chimie,...) on est très optimiste en raison du taux de croissance potentiel et des possibilités d'exportation, le secteur primaire, en particulier l'agriculture, et les transports le sont beaucoup moins.

Certaines organisations syndicales sont optimistes du fait des conséquences de l'élargissement sur le dialogue social européen. On pense que l'élargissement entraînera dans les NEM10 un dialogue social adoptant le modèle des acquis communautaires (bipartite au lieu de tripartite dans les NEM10). À partir de là on devrait assister à un renforcement du modèle social européen, facteur favorisant la cohésion européenne mais aussi l'influence de l'Europe dans les défis de la mondialisation et sa position sur la scène internationale.

L'Europe sera-t-elle plus, ou moins forte après l'élargissement ? On pense qu'elle le sera plus, et surtout, commercialement et économiquement. Politiquement et scientifiquement aussi. Par contre sur le plan technique rien ne changerait. Socialement et dans le domaine de la formation et de l'enseignement, on pense qu'elle pourrait régresser.

On n'est généralement ni satisfait, ni insatisfait de la préparation belge à l'élargissement. L'impression est que les secteurs commerciaux et économiques semblent avoir été légèrement favorisés au détriment du social et de l'enseignement ou de la formation. Ces mêmes tendances se retrouvent dans l'impression des répondants concernant la préparation européenne de l'élargissement, en se marquant encore plus négativement en ce qui concerne le social, l'enseignement et la formation. Bref, les oubliés de la préparation à l'élargissement.

L'impression générale est que toutes les décisions seront plus difficiles à prendre après l'élargissement, quel que soit le domaine. Un peu moins sur le plan commercial du fait que l'initiative des entreprises jouera, mais surtout beaucoup plus dans les domaines où les États sont responsables comme pour le social, le domaine politique, l'enseignement et la formation.

Selon l'opinion générale des répondants, certaines secteurs seront perdants après l'élargissement: le secteur agricole principalement, le secteur textile, celui des transports et celui de la métallurgie. L'alimentaire, la chimie et la pétrochimie devraient moins subir les effets de l'élargissement et même être modérément renforcés. Le grand vainqueur serait le secteur financier.

En ce qui concerne les opinions à propos de la manière dont les choses se passeront dans les NEM10, on pense que ce sera plus difficile et même beaucoup plus difficile que lors du dernier élargissement³⁰. Parce que le nombre de nouveaux pays jouera (10 contre 3 lors du dernier élargissement) ce qui compliquera les décisions à prendre, de même que les différences existant entre eux sont plus importantes. Ces États sont moins bien préparés et surtout ayant vécu dans une autre culture européenne jusqu'il y a une douzaine d'années, certaines habitudes pourraient avoir plus de mal à évoluer: on cite la transparence politique, la bureaucratisation et l'(in)efficacité administrative, le manque d'envergure spatiale et économique.

Les bénéficiaires de l'élargissement seront néanmoins, et avant tout, les NEM10 puis les pays limitrophes, notamment ceux qui occuperont une position au nouveau centre de gravité de l'Europe, comme l'Allemagne et l'Autriche.

Les perdants seront avant tout les pays actuels du fait du coût de l'élargissement qu'ils supporteront dans un premier temps, et des moyens limités qui se répartiront sur un plus grand nombre de partenaires. Les pays comme le Portugal, la Grèce ou même l'Espagne seront les plus affectés. On cite également les pays aux noyaux industriels lourds, du fait de la concurrence qui naîtra dans ces secteurs.

³⁰ Le dernier élargissement date de 1995 et est relatif à l'Autriche, la Finlande et la Suède. On peut imaginer que les répondants ont à l'esprit celui de 1986 par lequel l'Espagne et le Portugal ont rejoint l'UE.

Hoofdstuk II : **De Toetredingsroute van de Nieuwe Lidstaten**

door **Sylvain Plasschaert**

I/ Algemeen

Om als lidstaat van de EU te kwalificeren, moesten de kandidaat-lidstaten voldoen aan de economische voorwaarde vastgelegd op de Europese Raad in Kopenhagen (1993) , met name het stadium bereiken van een “werkbare markteconomie, die bestand is tegen de concurrentiële druk en de marktkrachten binnen de EU “.

Dit impliceerde in de eerste plaats dat de NLS de radicale vervanging van het vroegere systeem van een centraal-geplande volkshuishouding naar een (gedecentraliseerde) markteconomie zouden waarmaken. Welnu, beide economische ordeningspatronen van het economisch leven zijn diametraal aan elkaar tegengesteld. Deze fundamentele dichotomie komt tot uiting niet enkel in de mechanismen tot coördinatie van economische activiteiten— niet in het minst op het vlak van de productie-ondernemingen-- maar ook in de grote verschillen in de instellingen en het wettelijk kader , die de economie onderbouwen, alsook in de mentale ingesteldheid van de economische agenten en van hun toezichthouders³¹. De omschakeling tot een werkbare markteconomie constitueert derhalve een bijzonder moeizame opgave.

En toch, amper tien jaar later, in december 2002, besliste een Europese Raad , opnieuw in Kopenhagen, dat de onderhandelingen met de eerste tien kandidaatlanden “met succes waren afgesloten“. De lange mars naar een markteconomisch systeem werd derhalve in een opmerkelijk kort tijdsbestek doorlopen. Voor de NLS betekent zulks een echte omwenteling, die de aansluiting met de EU-democratieën verzekert en uitzicht biedt op een aanzienlijke verbetering van de levensstandaard, alhoewel de welvaarts kloof t.a.v de ‘oudere ‘lidstaten slechts na enkele decennia helemaal zal kunnen worden gedempt³².

Deze snelle evolutie is des te merkwaardiger omdat in de eerste jaren na de ineenstorting van het communisme in Centraal Europa en het Balticum, de NLS in een zware economische depressie waren verzonken, veelal ook begeleid door een hyperinflatie. Slechts vanaf ongeveer 1995 konden zij weer aanknopen met economische groei. Niet eens alle NLS en met name niet de Baltische staten, hadden in 2002 opnieuw het niveau van het BBP van 1990 bereikt.

³¹ De Hongaarse econoom Kornai (vooral 1993) heeft scherper dan wie ook de werking van de Sovjet-economieën en hun congenitale gebreken ontleed. Voor een bondig overzicht, maar onder verwijzing naar de situatie in het China van Mao Zedong en de hervormingstrein sinds Deng Xiaoping , zie hoofdstuk 3 in Plasschaert, 2001.

³² Op basis van een econometrisch model dat economische groei van een groot aantal landen refereert tot determinanten ervan in de periode 1970-2000, en in de hypothese dat het BBP in de EU-15 zou groeien met 2 % per jaar en de NLS met 4 % , zouden gemiddeld 56 jaar verlopen vooraleer het per capita BBP op gelijke hoogte komt in de twee groepen landen . Zie (The) Economist Intelligence Unit, 2003.

De aanvankelijke diepe inzinking blijkt duidelijk uit tabel 3.1, die voor de periode 1990-94 , de jaargemiddelden weergeeft inzake reële groei van het BBP en de wijziging in de consumptieprijzen.

Tabel 2.1 : Economische Groei en Inflatie 1990-94
(jaargemiddelden)

	<u>Reële BBP-groei</u>	<u>Inflatie</u>
Polen	-1,4 %	153,3 %
Tsjechië	-2,4	21,9
Hongarije	-3,2	25,6
Slowakije	-4,5	23,7
Slovenië	-2,2	184,2
Litouwen	-16,9	347,2
Letland	-11,3	255,5
Estland	-8,1	289,5
Vgl EU-15	1,6	4,3

Bron : KBC, "Economisch Financiële Berichten", 1999/ 1

Realistisch mag men zich tijdens de eerste jaren na hun toetreding nog aan een aantal moeilijkheden verwachten. In diverse domeinen zal tussen de letter van de geharmoniseerde EU reglementeringen en hun (gebrekkige) toepassing in de praktijk een gaping blijven bestaan; de nieuwe of omgevormde instellingen die in de NLS met deze opdrachten zijn belast, zijn veelal nog onvoldoende geroedeerd. De rechtsorden in de NLS zullen evenwel in de komende jaren normaal verder toegroeien naar deze in de huidige EU-15 en o.m. voor de economische agenten , inclusief de Westerse ondernemingen die aldaar gaan investeren, de rechtszekerheid gevoelig bevorderen.

Dit inleidend hoofdstuk verschaft, in brede trekken , een overzicht van de diepgaande en snelle omschakeling in de economieën van de NLS. Achtereenvolgens wordt aandacht besteed aan :

- de moeilijke aanvangsjaren in het transitieproces tot circa 1995
- de voorbereiding tot de toetreding tot de E.U , en meer in het bijzonder de Europese Akkoorden en de onderhandelingen inzake het 'acquis communautaire '
- de implicaties van de effectieve toetreding, voorzien op 1 mei 2004
- een overzicht van de huidige economische constellatie in de NLS.

II / De pijnlijke aanvangsiaren in het transitieparcours

Zoals tabel 2.1 illustreert, kromp tijdens deze beginfase, tot ongeveer 1995, het BBP aanzienlijk ineen, in reële termen, met als gevolg een pijnlijk welvaartsverlies voor de overgrote meerderheid van de bevolkingen.

Dat de productie in de Oostbloklanden, vooral in de industrie, aanvankelijk zou dalen werd algemeen verwacht, maar helemaal niet de diepe depressie, die uit voorgaande cijfers blijkt. Evenmin als de veelal astronomische stijging van het prijsniveau, alhoewel de liberalisatie van de prijzen in de productmarkten, d.i. hun determinatie door de marktkrachten van vraag en aanbod, onvermijdelijk een verhoging van de prijzen zou veroorzaken van een aantal basisproducten, die voorheen kunstmatig laag waren gehouden, dank zij overheidssubsidies. Ook schudde prijsliberalisatie het stramien van de relatieve prijzen grondig dooreen. O.m. moest enige prijsstijging van de lang verwaarloosde diensten worden verwacht omdat deze niet dezelfde productiviteitsverbetering zouden waarmaken als industriële en internationaal-verhandelbare producten.

Gerenommeerde 'transitie'economisten, zoals Nuti en Portes (1993) erkennen dat de diepe depressie van de beginjaren (is) 'truly a puzzle and a difficult one' (p. 8). Waren immers niet de centraal geplande economieën kennelijk inefficiënt, zodat van hun vervanging door een gedecentraliseerde markteconomie, dank zij een veel meer doelmatige inzet van de productiemiddelen, vrij vlug een herleving van de productie kon worden verwacht? De eerste analyses van de economieën in Oost Europa door internationale instellingen (European Economy n. 433 (1990) en 'European Economy, special edition (1991) hadden zich overigens vrij optimistisch uitgesproken over de toekomstverwachtingen, zelfs op relatief korte termijn.

Verschillende factoren moeten worden weerhouden om de diepe depressie te duiden--uiteraard met opmerkelijke verschillen tussen de betrokken landen. Vooreerst was de feitelijke terugloop van de productie niet zo drastisch als uit de officiële statistieken blijkt, omdat een aantal activiteiten in de grijze zone van een 'schaduweconomie' werden voortgezet of opgestart en niet door de statistieken zijn gevat. Ook hebben de stabilisatiemaatregelen, die werden toegepast om de inflatie te bedwingen, hun tol geëist, wegens de remming van de kredietverlening en het terugdringen van het budgettaire tekort. De opheffing van de Comecon, impliceerde het plotse verlies van vertrouwde afzetmarkten, vooral in de vroegere Sovjetunie³³.

Maar een fundamentele factor was ook dat de instellingen van het 'oude regiem', meer bepaald de planningsorganisaties werden opgeheven, maar niet meteen door andere, presterende en marktconforme spelregelen en instituties konden worden vervangen. Zoals een Hongaars econoom (Rosati, 1993) het uitdrukt "destruction is easier than creation" (p. 237). Schumpeteriaanse 'creative destruction' is thans veelal een levensnoodzaak voor ondernemingen om scherpe mededinging te overleven, maar het was onrealistisch een snelle aanpassing van de staatsbedrijven in de NLS te verwachten; zij hadden overigens niet de financiële slagkracht om hun

³³ Bij de handel binnen de Comecon werden geen internationaal-converteerbare deviezen, zoals de Amerikaanse dollar, aangewend; bovendien moesten de uitvoer en invoer tussen de Comecon-lidstaten in beginsel een bilateraal evenwicht behouden; zij vertoonden derhalve in niet geringe mate het karakter van een echte ruilhandel in natura.

productie-apparaat te moderniseren terwijl de bedrijfsleiding (meestal behorende tot de vroegere nomenclatura) evenmin mentaal was voorbereid op de plotse ommekeer. Inwaartse directe investeringen via de overname van bestaande staatsbedrijven konden in beginsel een vlugge oplossing aanreiken, maar deze waren in de beginjaren van de 'Wending' nog onbeduidend, behalve in Hongarije, dat reeds sinds 1968 de planeconomie in een aantal aspecten beduidend had versoepeld.

De daaruit resulterende ontwrichting heeft meer dan een strak stabilisatiebeleid of de reeds in gang gezette structurele hervormingen, de aanvankelijke inzinking van de (vooral industriële) productie bepaald, zoals betoogd in Berg e.a (1999).

Bovendien vereiste de omvorming tot een markteconomisch model dat de hervormingen, zoveel mogelijk, gelijktijdig of in een oordeelkundige sequentie, zouden worden doorgevoerd in alle domeinen van het economisch beleid. Maar de snelheid waarmee het communistisch staatsbestel in de NLS in elkaar is gestort, liet weinig tijd voor een doordachte en goed voorbereide uitvoering. Ook mag nu worden gesteld dat bij het benadrukken (ook door buitenlandse raadgevers) van de privatisatie te zeer uit het oog werd verloren, dat het doorbreken van monopolieposities een noodzakelijke voorwaarde is om te verhinderen dat de nieuwe eigenaars – veelal voormalige kaderleden, die dank zij 'insider information' goedkoop de controle over geprivatiseerde bedrijven konden verwerven – monopoliewinsten konden blijven binnenrijven³⁴.

Hoe dan ook, de depressie tijdens de beginjaren van de Transitie, heeft veel ellende en ontevredenheid verwekt. De levensstandaard daalde aanzienlijk en trof vooral kwetsbare sociale groepen, zoals ouderen, of werknemers van staatsbedrijven die werden afgedankt, vooral in de zwaarindustrie. De werkloosheid, geregistreerd volgens de methodologie van de ILO is, in de beginjaren van de transitie, "geëxplodeerd". Waar de hoge inflatie toesloeg, werden bovendien de (weliswaar bescheiden) besparingen van de gezinnen waardeloos.

III / De heropleving en het Toetredingsproces

Nog in 1999 hadden slechts enkele landen, met name Polen, Slovakije en Slovenië, het peil van de gerapporteerde output weer kunnen optrekken tot dit van 10 jaar voorheen. Maar vanaf 1995 startte de heropleving; belangrijke hervormingen waren reeds ondernomen, inzake binnenlandse prijzen, internationale handel en kapitaalbewegingen. Een privé-sector van kleine producenten of handelaars kende in sommige landen een behoorlijke opbloei. De privatiseringen, ook van grotere staatsondernemingen, werden in gang gezet³⁵.

Het beleid dat de E.U vrij vlug in het decennium van de 1990's heeft uitgestippeld, heeft een uitermate belangrijke rol vervuld bij de herleving van de NLS. De EU heeft, na enige aarzeling, positief ingespeeld op de wensen van de landen in het vroegere Sovjetblok, die vragende partij waren, om politieke en economische motieven, voor snelle aansluiting met de EU. Nu reeds mag gesteld worden dat, in een korte

³⁴ De Belgische zakenman André Leysen heeft dit treffend gekarakteriseerd als 'management steal-out'.

³⁵ De twee hoofdmodaliteiten ervan, de verkoop aan een inheemse of buitenlands bedrijf en de uitkering aan de bevolking van gratis inschrijvingsrechten ('vouchers') werden kritisch ontleed in SEP-GEPE I.

tijdspanne, de EU instanties, met vooraan de Commissie, pragmatisch maar tevens oordeelkundig, een enorme massa werk hebben gepresteerd om de kandidaat-lidstaten te sturen naar, en te helpen bij de zo radicale vereiste hervormingen.

Het beleid van de EU-15 beoogde daarnaast, en vooral, de integratie van de NLS in de EU-economie, via verhoogde wederzijdse handel, directe investeringen en financieringsstromen. Deze zijn precies de vectoren van integratie die het zakenwezen in West Europa primair aanbelangen en derhalve in deze studie een centrale plaats bekleden.

Het toetredingsproces steunde op drie pijlers, die hier achtereenvolgens in hun opzet en belangrijkste mechanismen worden geschetst. (Boillot, 2003), met name:

1. De associatie- of 'Europese akkoorden'³⁶

werden vanaf 2004 ondertekend tussen de E.U en elk van de kandidaat-lidstaten in Centraal Europa en het Baltisch gebied. Deze bilaterale Europese akkoorden omvatten een aantal bepalingen inzake politieke dialoog, toenadering inzake wettelijke systemen, mededingingsbeleid, en financiële samenwerking. Maar hun hoofdpzopzet beoogde de invoering van een vrijhandelszone tussen de EU en elk van hen, te verwezenlijken binnen een overgangperiode van hoogstens 10 jaar, voor industriële producten (Een vrijhandelszone schakelt invoerrechten en kwantitatieve beperkingen uit m.b.t de handel tussen de deelnemende landen; maar elk van hen behoudt een eigene 'externe' tarifiering t.a.v. derde landen).

Deze Europese Akkoorden voorzagen een asymmetrische afbouw van de handelsbelemmeringen. De uitschakeling van heffingen en kwantitatieve beperkingen op de invoer werd onmiddellijk van kracht langs EU zijde. Op ingezetenen van de NLS was het beginsel van de nationale behandeling van toepassing, d.i. zij waren gemachtigd in de EU-15 te opereren, o.m om diensten aan te bieden, mits de vigerende wetten te eerbiedigen (die terzake nog heel wat beperkingen stipuleren). De uitschakeling van de invoerbelemmeringen in de NLS mocht geleidelijker verlopen. Bij de onderhandelingen terzake hebben sommige NLS een kortere periode aanvaard: Slovenië stelde zich tevreden met een overgangperiode van amper 6 jaar, terwijl Estland, in zijn akkoord van 1995, helemaal geen termijn voorzag. De internationale handel in landbouwproducten, een langs weerszijden gevoelige materie, maakte niet het voorwerp uit van de Europese verdragen.

Op het krediet van deze Europese Overeenkomsten mag de snelle omschakeling worden geboekt van het inter-nationaal handelspatroon van de NLS, naar de EU toe, na de plotse ineenstorting van de handel met de Sovjetunie en de andere satellietstaten binnen de Comecon (ontbonden in Juni 1991) worden geboekt. Alhoewel de handelsbalans van de NLS t.a.v de EU-15 deficitair is gebleven, is de uitvoer vanuit de NLS naar de EU-15 snel gegroeid en omvat zij overigens in toenemende mate producten met een hogere toegevoegde waarde – zoals in hoofdstuk III uitvoeriger wordt toegelicht. De omschakeling van de internationale

³⁶ Deze werden voorafgegaan door handels-en samenwerkingsakkoorden, die vrij vlug na het neerhalen van de Berlijnse Muur werden afgesloten.

handel van de NLS, naar de EU-15 toe, heeft zich derhalve vlug voltrokken en deze werd tevens tot een veel hoger peil opgetild.

Vanaf Januari 1993 trad ook het Visegrad-verdrag in werking, dat een vrijhandelszone instelde tussen (thans) vier Centraaleuropese landen, met name Polen, Hongarije, de Tsjechische Republiek en de Slovaakse Republiek (na de scheiding tussen beide laatstvermelde landen in januari 1993). Om de complicaties van overlappende vrijhandelszones uit te schakelen, werd in 1997 beslist tot de zg. 'diagonale cumulatie van oorsprongscertificeringen' in een pan-europese perimeter, die naast de EU-15 en de 10 nieuwe lidstaten, nog andere landen omvat, en waarop in hoofdstuk IV wordt ingegaan.

2. De implementatie van de 'acquis communautaire'

Tijdens de 45 jaren van het Europees Economisch Integratieproces zijn zeer vele verbods- en gebodsbepalingen 'ge-denationaliseerd' en werden zij geharmoniseerd op EU-niveau. Deze 'communautarisatie' is niet zozeer toe te schrijven aan de zelfbevorderende ijver van bureaucraten in Brussel, zoals al te lichtvaardig wordt beweerd, maar bestreekt steeds meer domeinen. De noodzaak van een gemeenschappelijke regeling werd immers aanvaard, wanneer bepaalde nationale maatregelen nadelige gevolgen ('externaliteiten') sorteren op andere lidstaten. De logica van de Eenheidsmarkt, waartoe in 1987 werd beslist, impliceerde bovendien ook de uitschakeling van de gedifferentieerde nationale regelingen, die belemmeringen opwerpen voor een gladgestreken speelveld ('level playing field'), met gelijke mededingingsvoorwaarden voor alle ondernemingen. In andere domeinen werden nieuwe eisen gesteld, zoals inzake milieu- en consumentenbescherming, die eveneens een gemeenschappelijke oplossing postuleerden; deze moeten nu ook in de NLS worden ingevoerd.

Toetreding tot een club impliceert de aanvaarding van de statuten ervan. De huidige lidstaten van de EU zouden niet kunnen gedogen dat nieuwe leden veel minder verplichtingen op zich nemen, de integratie uithollen of zich een belangrijk competitief voordeel toeëigenen. M.a.w. het zg. 'acquis communautaire' moet ook door de NLS worden omgezet in eigen rechtsregelen en daadwerkelijk in toepassing gesteld, uiterlijk bij de effectieve toetreding. Deze omzetting vereiste derhalve gedetailleerde onderhandelingen. De EU-15 stelde bij de aanvang dat uitzonderingen voor nieuwe leden ('opting out'), zoveel mogelijk moesten worden beperkt, omdat zoniet de algemene toepasbaarheid van communautaire normen te zeer wordt ontkracht.

Dat de onderhandelingen over het acquis een titanentaak zouden worden, was reeds duidelijk van zodra het beginsel zelf van de toetreding was aanvaard. Dit werd nog meer het geval toen op de Europese Raad van Göteborg in juni 2001, in tegenstelling tot het oorspronkelijk opzet, de gelijktijdige toetreding van alle kandidaten (behoudens vooralsnog Roemenië en Bulgarije, en ook Turkije) werd vooropgesteld, zodat zij allen zullen kunnen deelnemen aan de verkiezingen voor het Europees Parlement in juni 2004. Aldus verliepen de onderhandelingen voor toetredingen, bezegeld in een z.g. uitbreidingsverdrag (dat ongeveer 4.200 bladzijden telt) onder een sterke tijdsdruk, op aandringen van de NLS zelf.

M.b.t heel wat van de 30 hoofdstukken hebben de onderhandelingen tot harde confrontaties geleid. De diepe kloof tussen het communistische 'ancien régime' en de communautaire regelgeving, moet door de NLS worden overbrugd. Het aanzienlijke verschil in levensstandaard heeft uiteraard ook heel wat implicaties: o.m is het leefmilieu veel beter beschermd in de EU-15 dan in de NLS en vergen maatregelen tot gelijkschakeling aldaar heel wat uitgaven. Elk land rond de onderhandelingstafel had de neiging eigen belangen of gevoeligheden te verdedigen bv ingevolge de vrees van Polen en Hongarije voor de aankoop van landbouwgronden door buitenlanders (waarvoor een uitstel van zeven jaar werd bedongen). Of inzake de 'vrije circulatie van personen' omdat in de huidige lidstaten, en vooral degene die aanpalen bij de NLS, de vrees leeft voor massale inwijking van werkzoekenden van de beduidend armere NLS. Hier werd tenslotte de regeling weerhouden die gold bij de toetreding van Spanje, Portugal en Griekenland maar met meer vrijheidsgraden voor de afzonderlijke huidige lidstaten, die o.m sommige kwalificaties kunnen eisen vanwege de inwijkingen. De huidige lidstaten mogen gedurende te eerste twee jaren hun arbeidsmarkt afschermen; nadien kunnen zij deze beperkingen nog drie jaar verlengen, mits mededeling aan de Europese Commissie, die zich evenwel daartegen niet kan verzetten. Na vijf jaar is nog een verlenging met twee jaar mogelijk, mits goedkeuring door de Commissie.

Toch werden de onderhandelingen over het acquis met succes afgerond in December 2002 met de acht hier beschouwde landen (en met Malta en Cyprus). Uiteindelijk werden slechts 310 derogaties of overgangperiodes toegestaan, vooral inzake leefmilieu of landbouwsectoren. (zie het relaas van een Belgisch onderhandelaar in Beke (2003).

De politieke wil vanwege de NLS, of althans vanwege de beleidsverantwoordelijkheden, om zo vlug mogelijk de EU te vervoegen, vooraleer een weifelende publieke opinie het opzet zou doen mislukken, en de niet-aflatende inzet vanwege het Directoraat-Generaal 'Uitbreiding' van de Commissie, van andere EU instanties en van de onderhandelingsteams uit de NLS, hebben de compromisbereidheid bevorderd. De effectieve toetreding is gepland voor 1 mei 2004³⁷.

3. De financiële en administratieve bijstand

Zoals reeds in sectie I van dit hoofdstuk werd onderstreept, volstaat het niet te decreteren dat de spelregelen van de markteconomie voortaan deze van een centraal geleid orderingsmodel gaan vervangen. De werking van een markteconomie moet ook worden onderbouwd door efficiënte instellingen, die fundamenteel verschillen van het institutioneel kader waarin de gecentraliseerde planeconomieën waren verrat. Dit geldt o.m voor het financiewezen. Specialisten van de transitie-economieën hebben derhalve terecht, na hun ontgoocheling over de economische neergang in het begin van de jaren negentig, gesteld dat de opbouw van een geëigende institutionele onderbouw een noodzakelijke voorwaarde is tot het welslagen van de systeemomvorming. (zie bv Roland, 2000). Omdat de landen van Centraal Europa, indien op eigen krachten aangewezen, deze immense taak niet binnen een redelijke termijn zouden kunnen waarmaken, werden door de EU 'pre-

³⁷ Met Roemenië en Bulgarije worden de onderhandelingen voortgezet en wordt de effectieve toetreding in 2007 vooropgesteld. Met Turkije is nog geen datum bepaald voor de start van de onderhandelingen.

toetredingsprogrammas' opgesteld om de NLS te helpen bij het ontwerpen en de realisatie van prioritaire investeringsprojecten en van marktconforme beleidsstructuren in een aantal domeinen van openbaar bestuur, daarin ook begrepen een onkreukbare rechtspraak.

Eenmaal de omschakeling goed onderweg, werden voor de periode 2000-06 drie instrumenten 'geactiveerd, respectievelijk :

- ISPA, tot financiering van ecologische en transportinfrastructuur, met een jaarlijks budget van E 1.040 mln
- SAPARD, tot financiering van landbouwprojecten en rurale ontwikkeling, waarvoor per jaar E 520 mln is begroot
- en PHARE³⁸, in een vernieuwd formaat, met een jaarlijks budget ten bedrage van E 1, 560 mln. Ongeveer 30 % van het Phare-fonds is besteed aan de opbouw van instellingen ('institution building'); dit gebeurt thans vooral via de terbeschikkingstelling van ambtenaren van de huidige lidstaten, die het transitieproces begeleiden in de NLS. Tot eind 2002 werden 683 dergelijke 'tweespanssen' ('twinning') gefinancierd vooral inzake landbouw, ecologie, openbare financiën, rechtspraak en binnenlandse zaken. Ongeveer 35 % van de Phare-fondsen strekken tot versteviging van de 'reglementaire infrastructuur' opdat elke NLS de verbintenissen binnen het 'acquis' zou kunnen naleven; deze steun betreft vooral de ecologie, de veiligheid van nucleaire centrales en van het transportwezen, de distributie van voedselproducten. Een andere schijf van de Phare-fondsen, eveneens ten belope van ongeveer 35 % van het totaal is gericht op het versterken van de capaciteit van de NLS om beroep te kunnen doen op de Structuurfondsen, waarvoor zij geschikte projecten moeten voorleggen en daartoe ook financieel moeten bijdragen. Tussen de hulpverlenende lidstaten bestaat een taakverdeling: aldus is België, met Zweden, betrokken bij de uitbouw van de fiscale administratie in Letland. (European Commission, 2003).

De administratieve bijstand aan de NLS in de pre-accessie periode, gaat, sinds midden 2000, gepaard met een regelmatige *monitoring* door de Commissie. Dit resulteert in een jaarlijks verslag, dat de geboekte vooruitgang vermeldt maar ook wijst op nog bestaande lacunes en pijnpunten. Daarbij wordt een dubbel objectief nagestreefd, met name leiding te verschaffen bij de bijsturing, wanneer afwijkingen t.a.v het transitietraject worden vastgesteld; en tevens de huidige EG-15 leden de verzekering te verlenen dat de EU-normen ook in de NLS worden nageleefd.

In de verdragen met de NLS zijn trouwens vrijwaringsclausules ingebouwd. Een algemene bepaling kan langs één van beide zijden worden ingeroepen, indien zich moeilijkheden zouden voordoen met een ernstige verslechtering van de economische toestand in een gegeven gebied als nasleep. Meer specifieke clausules mogen worden ingeroepen indien een NLS de aangegane verbintenissen

³⁸ PHARE was het eerste steunprogramma dat reeds op het einde van 1989 werd opgestart aanvankelijk ten voordele van Polen en Hongarije. Over de periode van 1990 tot 1999 werd binnen het Phare-fonds Euro 6.707 mln uitgegeven.

niet nakomt : zij betreffen enerzijds de voorschriften inzake de interne markt en anderzijds de wederzijdse erkenning betreffende samenwerking in de rechtspleging. De verwachting is evenwel dat dergelijke bepalingen niet zullen moeten worden ingeroepen, omdat de waarschuwingen in de monitoring- verslagen en andere drukingsmiddelen, de naleving van de toetredingsverdragen zullen waarmaken.

In November 2003 heeft de Commissie een laatste alomvattend 'Monitoring Report' opgesteld. Dit document onderlijnt wel de indrukwekkende vooruitgang die de NLS hebben geboekt bij de omzetting van het acquis in hun eigen rechtsorde, maar vermeldt tevens specifiek een aantal nog op te vullen lacunes. Deze zijn domeinen, die eventueel tot de activering van de vrijwaringsclausules aanleiding kunnen geven.

Begin februari 2004 heeft de Commissie nogmaals met aandrang de NLS aangespoord om deze tekortkomingen nog voor één mei 2004 ongedaan te maken. Een 40-tal ' gele kaarten' werden daarbij uitgereikt ,w.o 9 op het passief van Polen. O.m legt de Commissie er de nadruk op dat verwaarlozing van het administratief kader dat de structuurfondsen moet kanaliseren, en van de veiligheid inzake voedsel als gevolg kan sorteren dat de NLS niet zouden genieten van de financiële inkomenssteun aan landbouwers en dat hun uitvoer van agrarische producten gestremd zou worden.

Ook na de toetreding zal de Commissie de effectieve naleving van de acquis en van nieuwe EU rechtsregelen blijven toetsen, maar dan wel op dezelfde wijze waarop dit gebeurt t.a.v. de huidige EU-15 landen—die overigens ook soms in gebreke blijven wegens niet-naleving of laattijdige omzetting van EU-rechtsregelen ; België scoort daarbij bepaald niet voorbeeldig.

4. De groeiprestatie sinds de tweede helft van de jaren negentig

De volgende tabel bevat gegevens over de groei van het BBP in de acht hier beschouwde NLS , en tevens , meer globaal, voor Zuid Oost Europa (evenwel zonder Kroatië) en de landen van de vroegere Sovjet Unie (zonder de Baltische Staten, maar met Moldavië). Daaruit blijkt duidelijk dat zich vanaf ongeveer 1995 een heropleving heeft afgetekend . De jaarlijkse groeicijfers van het BBP hebben deze van de EU-15 bijna steeds overtroffen en hebben ook beter stand gehouden tijdens de recente aanzienlijke groeivertraging in Westeuropa, alhoewel de NLS, in hun export, die overwegend op de EU is gericht, toch de impact van de neergaande conjunctuur ondergaan.

De groeicijfers in de NLS zijn evenwel niet vergelijkbaar met de verzengende groeicijfers, die een aantal landen in Oost Azië in recente decennia hebben behaald, en meer in het bijzonder het immense China, en zulks sinds een kwarteeuw. De NLS in Centraal Europa hebben evenwel sinds voor kort het BBP- startniveau van 1989 geëvenaard. De Baltische staten , die aanvankelijk de grootste neergang hadden gekend, zijn daar nog niet aan toe, maar tijdens de meest recente jaren boekten zij opmerkelijke groeicijfers .

Tabel 2.2 : Groei van het Bruto Binnenlands Product 1995-2003

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Niveau van BBP in 2002 (1989=1000)
Polen	7.0	6.0	6.8	4.8	4.1	4.0	1.0	1.4	3.0	130
Tsjechië	5.9	4.3	-0.8	-1.0	0.5	3.3	3.1	2.0	3.0	105
Hongarije	1.5	1.3	4.6	4.9	4.2	5.2	3.7	3.3	3.0	112
Slowakije	6.5	5.8	5.6	4.0	1.3	2.2	3.3	4.4	3.8	109
Slovenië	4.9	3.5	4.6	3.8	5.2	4.6	3.0	3.2	2.3	118
Litouwen	3.3	4.7	7.0	7.3	-1.8	4.0	6.5	6.7	6.0	77
Letland	-0.9	3.7	8.4	4.8	2.8	6.8	7.9	6.1	6.5	77
Estland	4.3	3.9	9.8	4.6	-0.6	7.3	6.5	6.0	4.5	93
ZuidOost Europa	6.1	3.6	-0.5	0.0	-2.4	3.6	4.6	4.5	3.9	82
Vroegere S.U.	-4.8	-3.6	1.4	-3.9	5.2	9.1	6.0	4.8	6.2	69

Bron : EBRD , "Transition report 2003 ". De cijfers voor 2002 en 2003 zijn geschat.

IV / De Implicaties van de effectieve toetreding

In institutionele termen

zullen de NLS vanaf 1 mei 2004 :

- integraal worden ingeschakeld in de EU- instellingen, zoals deze dan zullen functioneren³⁹.
- aldus ook deelnemen als volwaardige lidstaten aan de beleidsbeslissingen in de (aanzienlijk) verruimde EU , o.m ook inzake het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid en de Structuurfondsen.
- onderworpen zijn aan het EU reglementair kader, dat in de acquis communautaire , in zijn diverse dimensies, w.o. vooral de economische regelgeving , is vervat , en aldus deel nemen aan de verdere evolutie van de Europese constructie.

In economisch opzicht kunnen de economische agenten in de NLS zich voortaan bewegen binnen de Eenheidsmarkt , waarbinnen , onder voorbehoud van de bedongen afwijkingen en overgangsbepalingen, tussen de EU-25 lidstaten de 'vier vrijheden' gelden m.b.t het verkeer van goederen, diensten , kapitalen en het recht van vestiging ' , en waarbij discriminatie terzake is verboden.

Voor bedrijven in de NLS en in de 'oude' lidstaten impliceert zulks de intrede van additionele concurrenten in die ééngemaakte economische ruimte, maar tevens de mogelijkheid om in de andere lidstaten de eigen productie af te zetten, hetzij door

³⁹ De mislukking van de Intergouvernementele Conferentie die volgde op de Conventie, laat hier geen andere formulering toe. Spijtig genoeg, dreigt de functionering van de EU-25 , binnen een ongewijzigd stramien, bijzonder stroef te gaan verlopen.

export vanuit het thuisland , hetzij via een productie-vestiging in dat 'buiten-land'. In beginsel worden meer 'opportuniteiten' geopend voor ondernemingen in de NLS, omdat zij nu buiten hun eigen land kunnen treden ; voor bedrijven uit de huidige EU-15 worden de markten in de NLS nu veel gemakkelijker toegankelijk.

De Europese akkoorden hebben deze penetratiemogelijkheden reeds aanzienlijk opengesteld en ook een reeds intense integratie van de NLS met de EU-15 bewerkstelligd. M.a.w de effectieve toetreding op 1 mei 2004 verstevigt, maar initieert niet de economische integratie van de NLS met de EU-15. Wel zal het goederenvervoer in de internationale handel met, of vanuit, de NLS voortaan soepeler verlopen omdat grenscontroles zullen vervallen. Ook mag worden verwacht dat een meer ééngemaakt reglementair regiem de directe investeringen zal aanmoedigen.

O.m worden de vrijhandelszones, voorheen bilateraal genegotieerd, thans omgevormd tot een douane-unie van EU -25 lidstaten, met één gemeenschappelijk extern tarief t.a.v niet-leden van de EU⁴⁰.

Reeds in de beginjaren van de 'Wending' aanvaardden alle NLS de volledige (interne) convertibiliteit van hun munt voor lopende verrichtingen, in overeenstemming met art. VIII van het IMF handvest. Deze nieuwe schikkingen hebben de internationale handel vanuit en naar de NLS aanzienlijk bevorderd. Bij hun effectieve intrede in de EU zal het kapitaalverkeer volledig vrij verlopen, tenzij een NLS enige afwijking heeft bedongen. Sommige NLS onder hen zijn reeds lid geworden van de OESO.

Anti-dumping klachten zullen niet meer kunnen worden ingeroepen tegenover bedrijven in de NLS. De vrijwaring van een klimaat van eerlijke handel zal voortaan worden afgedwongen door het mededingingsbeleid en door de voorschriften inzake overheidssteun, die door de Europese Commissie steeds strenger wordt bewaakt.

Toch blijven nog heel wat differentiaties tussen de NLS bestaan en bemoeilijken zij verder de penetratie en het opereren van b.v Belgische bedrijven in Centraal Europa en in het Balticum. Elk van de NLS constitueert immers een soevereine staat, met haar eigen regelgeving in de vele domeinen, waarin geen communautaire normen gelden, zoals inzake belastingen (behoudens het gemeenschappelijk stramien van de BTW) en de sociale wetgeving. Elke NLS beoefent zijn eigen taal : het vertaalwerk binnen de EU zal 9 meer additionele talen moeten berispijken. Met deze, en met mentaliteitsverschillen (tussen de vijf NLS in Centraal Europa maar ook tussen de drie Baltische staten) moet b.v bij de marketing van consumptiegoederen rekening worden gehouden. In heel wat voor het bedrijfsleven relevante aspecten vormen de NLS derhalve geenszins een homogene ruimte Maar zulks is evenmin het geval in de huidige EU-15. Toch zal de invoering van de spelregelen van de Eenheidsmarkt de economische transacties tussen de NLS zelf bevorderen. Vanuit één enkele productiesite kan een bedrijf b.v meerdere nationale markten bestrijken. Westeuropese bedrijven, gevestigd in een lidstaat die deel uitmaakt van 'Euroland', zullen nog gedurende een aantal jaren aan valutarisico blijven blootgesteld , bij export of directe investeringen in een NLS.

⁴⁰ Dit extern douanetarief zal lager uitvallen dan degene, die thans door de NLS worden toegepast, behoudens in Estland , Tsjechië en Slovakije.

In monetair opzicht bezitten 12 van de 15 huidige lidstaten sinds 1999 een gemeenschappelijke munt, de Euro; zij hebben het monetair beleid toevertrouwd aan de Europese Centrale Bank in Frankfurt. Bij hun toetreding voegen de NLS zich bij de Economische en Monetaire Unie (EMU) , maar met de status van ' landen met een derogatie '. Dit betekent concreet dat zij het streefdoel lid te worden van de EMU aanvaarden en daarnaar moeten streven. Zij moeten hun eigen valutabeleid als een zaak van gemeenschappelijk belang beschouwen, zoals het EU verdrag voorschrijft ; zij zullen derhalve de Euro als hun munt aanvaarden, van zodra zij voldoen aan de Maastricht criteria en een duurzame convergentie zullen hebben bereikt; zij beschikken derhalve niet over een ' opting-out ' mogelijkheid, in tegenstelling tot Groot Brittannië en Denemarken. Hun centrale banken zullen vanaf mei 2004 beginnen deel te nemen aan het Europees Stelsel van Centrale Bank – zoals thans ook de centrale banken van Groot Brittannië, Zweden en Denemarken. Bij invoering van de Euro zullen hun centrale banken een onderdeel gaan vormen van het Eurosysteem (ECB Maandbericht , juli 2002).

Een geloofwaardige valutaregeling, vooral dan de vervanging van de eigen munt door de euro postuleert tevens een stabiel financieel systeem. Dit moet immers voldoende breed, diep en efficiënt zijn om als transmissiekanaal van een ééngemaakt EU-monetair beleid te fungeren. Wat het (mono) banksysteem werd geheten, vervulde onder het vroegere communistisch systeem in wezen slechts een budgettaire , maar geen financiële en monetaire functies. In een markteconomie, zijn de depositobanken daarentegen belast met de allocatie van kredieten aan de productie-eenheden, in functie van hun kredietwaardigheid , terwijl een centrale bank het monetair beleid voert.

De omschakeling van de financiële instellingen naar een marktgericht optreden was derhalve een moeilijke opgave voor de NLS. Alhoewel zij nog leemten vertoont, is zij toch reeds in hoge mate reeds verwezenlijkt, grotendeels ingevolge de overneming van de voorafbestaande instellingen door buitenlandse banken. (zie daarover Koeune in SEP-GEPE I).

De huidige wisselkoerssystemen in de NLS moeten derhalve worden beschouwd als overgangsregelingen, naar de latere incorporatie in het Euro-systeem toe. Opvallend is de grote verscheidenheid van deze stelsels, alhoewel alle NLS althans enkele relevante gemeenschappelijke kenmerken vertonen, met name kleine en (thans) vrij opene economieën, gericht op handel met de EU-landen. Deze variatie, volgens het classificatieschema van het IMF, wordt geïllustreerd in tabel 2.3.

Deze grote verscheidenheid suggereert dat meer dan één regeling een degelijk resultaat toelaat : slechts in Tsjechië en Slowakije hebben valutacrises in 1997/978 tot een wijziging van het systeem aanleiding gegeven. Aanvankelijk werd meestal geopteerd voor een extern anker, om inflatieverwachtingen te ontcrachten. Later speelde deze doelvariabele een minder belangrijke rol en kon soms worden overgeschakeld naar een meer flexibele regeling (ECB, juli 2002).

Dit betekent niet dat de aanloop tot de intrede van de NLS in euroland zonder veel moeite zal verlopen. Net als de huidige lidstaten moeten zij aan de gestrenge Maastrichtnormen voldoen en voorafgaandelijk, op hun verzoek, gedurende twee jaren, kunnen deelnemen aan het ERM-2 wisselkoersmechanisme , waarbij zij de

centrale koers van hun munt moeten kunnen handhaven binnen een 15 % bandbreedte tegenover de euro. De overheidsschuld blijft weliswaar beneden de 60 %/ BBP grens, de inflatie en de lange-termijn rentevoeten zijn aanzienlijk gedaald , maar in recente jaren dook het tekort in de overheidsfinanciën diep beneden de -3 % BBP gevarezone (vooral in Hongarije en Polen).

Enkele NLS, met een harde binding ('peg') of met een ' currency board' wensen zo vlug mogelijk toe te treden, na een zo kort mogelijke verblijf in de ' wachtkamer' van de ERM II . Toch overheerst momenteel de mening dat de introductie van de euro in geen enkele van de NLS verwacht mag worden vroeger dan 2007. Evenmin dringen de Europese Commissie en de Europese Centrale Bank aan op een snelle intrede in Euroland. Het besef dat het voor de NLS, blootgesteld aan een aantal 'schokken ' , o.m aan destabiliserende kapitaalstromen, aangewezen kan zijn het instrument van wisselkoerswijzigingen niet voortijdig uit handen te geven is daaraan niet vreemd. Vele deskundigen delen deze mening (bv Pelkmans, 2002; Deutsche Bundesbank, 2003). Sommige specialisten opperen ook de mening dat sommige Maastrichtnormen wellicht niet ongewijzigd kunnen worden toegepast op de NLS, gelet op hun specifieke en nog niet gestabiliseerde positie.

Tabel 2.3 : Wisselkoerssystemen in de Nieuwe Lidstaten

Landen	Valuta	Wisselkoersstelsel	Kenmerken
Polen	zloty	vrij zweven	- inflatiedoelstelling 2-4 % tegen eind 2003
Tsjechië	koruna	vrij zweven	- inflatiedoelstelling 2-4 % tegen eind 2003
Hongarije	forint	koppeling aan de euro, fluctuatiemarge +/- 15 %	- in combinatie met inflatiedoelstelling 2,5%-4,5% eind 2003
Slowakije	koruna	geleid zweven	-monetaire doelstelling; de euro is informele referentiemunt
Slovenië	tolar	geleid zweven	
Litouwen	litas	currency board gekoppeld aan euro	-1994-2002, koppeling aan VS dollar
Letland	lat	koppeling aan speciale trekkingsrecht	-wisselkoersmarge +/- 1 %
Estland	kroon	currency board gekoppeld aan euro	-sinds 1992

Bron : ECB Maandbericht juli 2002

In budgettaire opzicht, werden in Kopenhagen in december 2002 door de EU verbintenissen aangegaan ten voordele van de 10 nieuwe lidstaten, voor de drie jaren 2004 tot 2006. Deze belopen E 40,9 mld (aan prijzen van 1999) , in termen van *vastleggingskredieten* (' appropriations for commitments') voor de 10 NLS (inclusief Cyprus en Malta). De *betalingskredieten* zijn echter op slechts E 25, 1 mld

begroot . Het aanzienlijk verschil tussen beide vloeit voort uit het voorziene trage ritme van effectieve betalingen voor projecten binnen de Structuur-en Cohesiefondsen.

De samenstelling van deze budgettaire massa wordt weergegeven in volgende tabel.

Tabel 2.4 : Functionele verdeling van het financieel kader 2004-06 voor de NLS ⁴¹(in mln euro, prijzen van 1999)

	Vastleggingen	Betalingen
1.Landbouw	9.649 mln	8.148 mln
- markt tussenkomsten	1.975	1.975
- directe inkomenssteun	2.654	2.654
- rurale ontwikkeling	5.000	3.509
2. Structurele tussenkomsten	21.607 mln	8.896 mln
- structuurfondsen	14.044	7.171
- cohesiefondsen	7.522	1.722
3. Intern beleidsdomeinen	4.207 mln	2.848 mln
4. Administratie	1.673 mln	1.673 mln
5. Compensaties	3.047 mln	3.047 mln
TOTAAL	40.212 mln	25.323 mln

Bron : Europese Commissie

Iets meer dan de helft van de vastleggingskredieten zijn bestemd voor de Structuur- en Cohesiefondsen (53,7 %). Andere uitgaven betreffen o.m directe inkomenssteun aan de landbouwers (ingevoerd in het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid in 1992) . In 2004 zullen de landbouwers in de NLS recht hebben op 25 % van de inkomenssteun die elders in de EU is toegezegd . Dit percentage zal stijgen met 5 % per jaar tot en met 2007, om nadien met 10 % per jaar te groeien tot in 2013 de pariteit is bereikt. Deze regeling resulteert uit een compromis tussen de wens van de NLS om voor hun landbouwers van externe financiële bijstand te genieten en de bekommernis vanwege de EU-15 om de budgettaire last niet te doen ontsporen, te meer dat een te gulle transfert van inkomsten de noodzakelijke afslanking van een ondermaats performerende landbouw met een aanzienlijke ondertewerkstelling zou remmen. Nationale regeringen zijn evenwel gemachtigd , binnen bepaalde plafonds, bijkomende inkomenssteun te verlenen .

Als leden van de verruimde EU, zullen de NLS ook bijdragen tot het EU budget, voor ongeveer Euro 15 mld. In *netto-termen*, zullen zij vanaf 2004 tot einde 2006 , aldus recht hebben op ongeveer Euro 25 mld verbintenis-kredieten; de netto-

⁴¹ De kredieten bestemd voor Cyprus en Malta werden hier niet opgenomen .

betalingskredieten zullen Euro 15 mld belopen, hetzij 1,5 % van hun BBP of Euro 65 per inwoner, gedurende elk van de drie jaren (Van Ginderachter, in SEP-GEPE II).

Langs EU-15 zijde, zullen de effectieve transferten ten voordele van de NLS slechts oplopen tot ongeveer Euro 10 mld tijdens 2004-06, om nadien te stijgen. Ook in termen van vastleggingskredieten is de netto-transfert uit het EU-budget bescheiden, aangezien de gebudgetteerde uitgaven van ongeveer Euro 25 mld de aangezien zij slechts 0,1 % van het globaal BBP van de EU-15 bedragen , of minder dan Euro 10 per inwoner en per jaar..

Er mag derhalve geenszins worden beweerd dat, tijdens de eerste jaren van de effectieve Toetreding, de NLS een dure rekening presenteren ten laste van het EU-budget.(Ook de pre-accessie uitgaven, die voorheen werden toegelicht, waren vrij bescheiden) .

In perspectief gesteld, verbleken deze cijfers t.a.v de transferten vanuit West Duitsland ten voordele van de vroegere DDR , die 4, 5 % van het Duits BBP belopen ; en met de Kosovo militaire campagne beduidend meer heeft gekost dan E 10 mld. (Kok rapport , 2003)

Of deze beperkte budgettaire uitgaven als gevolg van de Uitbreiding zullen kunnen worden gehandhaafd, kan thans moeilijk worden ingeschat. Met zekerheid mag men evenwel reeds voorspellen dat de meerjarenbudget 2007-13 , de inzet zal zijn van een scherpe discussie. Deze is reeds onmiddellijk losgebarsten rond de voorstellen die de Commissie op 10 februari 2004 heeft voorgelegd aan het Europees Parlement. Dit voorziet in een tamelijk aanzienlijke aangroei van (effectieve uitgaven) thans marginaal beneden 1 % van het gezamenlijk nationaal inkomen van de EU tot 1,24 % van dit referentiegetal in 2013. De Commissie roept de ambities van het Lissabon Programma in, en ook enigszins de implicaties van de Uitbreiding, straks ook naar Roemenië en Bulgarije. Opmerkenswaardig is dat de regio's die in de EU-15 steun ontvangen, verder tegemoetkomingen mogen tegemoet zien, zij het in beperktere mate, alhoewel omzeggens alle armste regio's zich bevinden in de NLS⁴².

De eerste salvos werden onmiddellijk afgevuurd na bekendmaking van het voorstel van de Commissie. Het Parlement reageerde positief, terwijl de ministers van financiën van de grote lidstaten een minimalistisch budget voorstaan. Beide instanties zijn betrokken bij de beslissing over het budget voor 2006-13. "Wait and see? ".

Tenslotte wordt thans in EU-kringen ook nagedacht over de efficiëntie van structurele fondsen: ondanks de aanzienlijke transferten sinds vele jaren vertoont bv de Mezzogiorno nog steeds een lage groeivoet en een zwakke structuur; En indien tussen de EU lidstaten het inkomens-en welvaartsverschil is afgenomen, is, binnen

⁴² Een studie geciteerd in het Kok-Verslag (2003) bevindt dat , indien de huidige beneficiarissen van structurele fondsen na 2006 dezelfde bedragen zouden ontvangen en de toekenningscriteria evenmin zouden worden gewijzigd , de kosten wegens de Uitbreiding slechts zouden stijgen van 0,03 % van het BBP in de EU-25 in 2004 tot 0,23 % ervan in 2013.

het merendeel der lidstaten , de gaping tussen de regio's groter geworden. (Boldrin en Canova, 2003).

V / De huidige economische situatie in de nieuwe lidstaten

Deze sectie beoogt een beeld te schetsen van de economisch-sociale situatie in de NLS , aan de vooravond van de effectieve toetreding. De globale groeiprestaties van elk van de NLS sinds 1995 werden weergegeven in tabel 2.2 en van commentaar voorzien. In deze sectie wordt vooreerst geïllustreerd , aan de hand van tabel 2.5 , in welke mate elk van de NLS reeds voldoen aan de maatstaven voor een succesvolle transitie, en waarop de EBRD toeziet. Daarna wordt aangeduid, voor elk van de NLS, hoe zich de gangbare variabelen van macro-economisch evenwicht gedragen, volgens gegevens voor 2002 , di in tabel 2.6 worden weergegeven.

Tabel 2.5 : Vooruitgang inzake transitie, volgens de EBRD –maatstaven

			<u>Entreprises</u>			<u>Markets and Trade</u>			<u>Financial Institutions</u>		<u>Infrastructures</u>
<u>Countries</u>	<u>Population mid-2001 (million)</u>	<u>Private Sector Share of GDP mid-2002 (EBRD estimate in %)</u>	<u>Large Scale Privatisation</u>	<u>Small Scale Privatisation</u>	<u>Governance & enterprise restructuring</u>	<u>Price Liberalisation</u>	<u>Trade & Foreign exchange system</u>	<u>Competition policy</u>	<u>Banking Reform & interest rate liberalisation</u>	<u>Securities markets & non bank financial institutions</u>	<u>Infrastructure reform</u>
<u>Poland</u>	<u>38.7</u>	<u>75</u>	<u>3+</u>	<u>4+</u>	<u>3+</u>	<u>4+</u>	<u>4+</u>	<u>3</u>	<u>3+</u>	<u>4-</u>	<u>3+</u>
<u>Czech Republic</u>	<u>10.3</u>	<u>80</u>	<u>4</u>	<u>4+</u>	<u>3+</u>	<u>4+</u>	<u>4+</u>	<u>3</u>	<u>4-</u>	<u>3</u>	<u>3</u>
<u>Hungary</u>	<u>10.0</u>	<u>80</u>	<u>4</u>	<u>4+</u>	<u>3+</u>	<u>4+</u>	<u>4+</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4-</u>	<u>4-</u>
<u>Slovak Republic</u>	<u>5.4</u>	<u>80</u>	<u>4</u>	<u>4+</u>	<u>3</u>	<u>4+</u>	<u>4+</u>	<u>3</u>	<u>3+</u>	<u>3- ↑</u>	<u>2+</u>
<u>Slovenia</u>	<u>2.0</u>	<u>65</u>	<u>3</u>	<u>4+</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>4+</u>	<u>3-</u>	<u>3+</u>	<u>3-</u>	<u>3</u>
<u>Lithuania</u>	<u>3.7</u>	<u>75</u>	<u>4-</u>	<u>4+</u>	<u>3</u>	<u>4+</u>	<u>4+</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3-</u>
<u>Latvia</u>	<u>2.4</u>	<u>70</u>	<u>3+</u>	<u>4+</u>	<u>3↑</u>	<u>4+</u>	<u>4+</u>	<u>3-↑</u>	<u>4-</u>	<u>3</u>	<u>3-</u>
<u>Estonia</u>	<u>1.4</u>	<u>80</u>	<u>4</u>	<u>4+</u>	<u>3+</u>	<u>4</u>	<u>4+</u>	<u>3-</u>	<u>4-</u>	<u>3+</u>	<u>3+</u>

Bron : "EBRD "Transition Report 2003"

Toelichting : op deze Lickertschaal zijn de prestaties beoordeeld van 1 (zwak) tot 4 (goed) . Een opgaande of neergaande pijl toont de evolutie t.a.v. het vorige jaar. Plussen en minussen zijn toegevoegd aan de cijfers, om aan te tonen dat een grenslijn met het volgend opgaand of neergaand cijfer wordt bereikt.

Er mag worden gesteld, dat, over het algemeen, de NLS aanzienlijke vooruitgang hebben geboekt inzake de in tabel 2.5 weerhouden parameters, die een goed functionerende economie en zakenwezen moeten ondersteunen. Deze indicatoren staan in schril contrast met de scores behaald door het merendeel der landen in de Balkan en in de vroegere Sovjetunie , en die eveneens door de EBRD worden toegekend. Dit impliceert niet dat de NLS reeds een eindstadium in hun

hervormingsproces hebben bereikt. Het EBRD jaarverslag 2003 noteert overigens voor elk land een drietal pijnpunten ('key reform challenges') die speciale aandacht verdienen; zij betreffen veelal zwakheden in het administratief bestel. Ook de tekortkomingen die de Europese Commissie vaststelde in haar laatste monitoring rapporten betreffende het 'acquis communautaire' en waarop hierboven werd gewezen, moeten in dit verband worden vermeld.

Ondanks de aanzienlijke vooruitgang in recente jaren, blijft de economische toestand in de NLS onrustbarend in een aantal aspecten. Dit blijkt uit volgende tabel, die de belangrijkste macro-economische variabelen weergeeft.

Tabel 2.6 : Macro-economische variabelen in de NLS , 2003

	Consumptie Prijzen	Werkloos- heid	Landbouw % in BBP	Evenwicht overheids- financiën	Balans Lopende rekening
Polen	2.5 %	17.5 %	5.1 %	-6.0 % BBP	-2.0 % BBP
Tsjechië	0.2	10.0	3.7	-6.2	-4.9
Hongarije	4.5	5.9	4.9	-5.5	-5.9
Slowakije	8.0	15.2	4.6	-5.1	-1.6
Slovenië	4.7	6.4	2.7	-1.5	-0.3
Litouwen	1.5	11.0	6.0	-2.3	-6.0
Letland	3.2	11.5	4.5	-2.8	-8.8
Estland	3.0	10.5	4.8	0.8	-11.9

Bron : Bank Austria Creditanstalt Economic Research , uitgezonderd voor aandeel van landbouw in BBP (volgens EBRD, gegevens voor 2002).

De *inflatoire tendensen* worden thans beter in bedwang gehouden dan voorheen, behoudens in Hongarije (vooral als gevolg van een aanzienlijke verhoging van de wedden van het overheidspersoneel) en in Slowakije.

Het aanzienlijke tekort op de *externe balans voor lopende verrichtingen* is in vele NLS hoog opgelopen. Een tekort op deze balans mag worden verwacht in de situatie van de NLS , omdat zij een grote behoefte hebben aan ingevoerde uitrustingsgoederen. Maar deze tekorten worden tot hertoe gemakkelijk gedekt dank zij de instroom van directe investeringen. Voortdurende hoge tekorten zouden evenwel speculatieve aanvallen op de eigen munt kunnen veroorzaken, zodat de centrale bank het rentepeil omhoog moet trekken, hetgeen de economische activiteit nega- tief zou beïnvloeden. (Bank for International Settlements, 2003) .

Meer zorgwekkend zijn de twee andere indicatoren. De *werkloosheid* is in het merendeel der NLS zeer hoog, vooral in Polen en in Slowakije, maar ook in de Baltische staten, waar nochtans verbetering merkbaar is (aldus in Litouwen 11 % in 2003, tegenover 17,4 % in 2001).

De afdankingen ingevolge de noodzaak verder een aantal staatsondernemingen te saneren, worden onvoldoende gecompenseerd door de oprichting van nieuwe privé bedrijven en de inplanting van relatief arbeidsintensieve productie-eenheden door buitenlandse ondernemingen.

Daarbij komt dat in de *landbouwsector*, vooral in Polen, heel wat verdoken werkloosheid heerst in bedrijfjes die ondergedimensioneerd en –gekapitaliseerd zijn. De inschakeling van deze overvloedige rurale werkkrachten in de secundaire of tertiaire sectoren zou de economische groei van het land aanzienlijk aanzwengelen, maar een aantal factoren belemmeren de geografische en sectoriële mobiliteit, terwijl de vraag naar arbeid in de steden ook nog te zwak blijft.

De *budgettaire situatie* is in de NLS in Centraal Europa opmerkelijk verslechterd, en niet enkel als gevolg van de conjuncturele inzinking van de voorbije jaren. De overheidsbudgetten worden gesolliciteerd door vele sociale groepen ; sociale transferten zijn ook hoog , zelfs volgens Westeuropese maatstaven (Riboud, 2003) alhoewel in sommige landen reeds maatregelen werden genomen om de lage pensioenleeftijd op te trekken. De toetreding zelf vergt overheidsmiddelen, ondanks de transferten vanuit het EU-budget : o.m. tot de implementatie van het 'acquis' in een aantal sectoren, bv inzake de ecologische problemen en tot co-financiering van projecten gesponsord door de EU. De overtreding van de budgettaire Maastrichtnormen door grote 'oudere lidstaten' was ook niet van aard de budgetdiscipline onder de NLS aan te wakkeren.

GERAADPLEEGDE LITERATUUR

- Bank for International Settlements , 2003, 73 rd Annual Report .
- Beke, Ph., “ De vijfde uitbreiding van de Europese Unie. Het complexe toetredingsparcours van tien nieuwe leden “, 2003/10, p. 31-42.
- Berg, A, Borenszstein, E, Sahay, G. en Zettelmeyer, J. “ The Evolution of Output in Transition Countries ” , Washington : IMF Working Paper 99/73.
- Boillot, J-J, “ L'Union européenne élargie . Un défi économique pour tous « , La documentation française « , 2003, 190p.
- Boldrin, M. en Canova, F. , « Regional Policies and EU Enlargement « , in « European Integration , Regional Policy, and Growth “ , ed. Funck, B. en Pizzati, L. , The World Bank 2003, p. 33-94.
- Deutsche Bundesbank, « Wirtschafts-und währungspolitische Zusammenarbeit der EU mit den beitretenden Ländern nach Unterzeichnung des Beitrittsvertrages “ Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, Juli 2003, p. 15-56 .
- European Commission, “ Real and nominal convergence in the transition accession countries “ , The EU Economy : 2002 Review. Selected issues “ 2003, p. 216-61.
- European Commission , « The economic impact of enlargement « , European Commission , enlargement papers n. 4, June 2001, 69 pages.
- European Commission, “ Enlargement. Comprehensive Monitoring Report », 2003.
- KBC , “De uitbreiding van de Europese Unie naar Centraal Europa” , Economisch financiële Berichten, 1999/1.
- Kok, W. , “ Enlarging the European Commission. Achievements and Challenges “, Report to the European Commission , European University Institute , maart 2003.
- Kornai, J. , 1992, “ The Socialist System. The Political Economy of Communism “, Oxford:: Clarendon Press.

Groupe d'Etudes Politiques Européennes, Studiegroep Voor Europese Politiek, GEPE/SEP, février 2004, étude IRRI/FEB/GEPE

- Nuti, D. en Portes,R. , « Central Europe : the way forward » in “ Economic Transformation in Central Europe . A Progress Report », ed. Portes,R. , CEPR, Office for official publications of the European Union, 1993, p. 1-20.
- Pelkmans, J., (2002) “ Economic Implications of Enlargement “, Brugge: Europacollega, stencil, 25 p.
- Plasschaert, S., 2001, “ Wie is bang van China ? Geschiedenis –economie – toekomst “, Leuven : Davidsfonds.
- Riboud,M. e.a, “ Labor Markets of the Accession Countries. Fit to Join ? “ , ‘Transition’, The World Bank, juli-september 2003.
- Roland, G. ,”Transition and Economics. Politics, Markets and Firms “, MIT Press, 2000.
- Rosati, D., 1993 “ Poland : glass half empty” , in “Economic Transformation in Central Europe “ , ed. Portes R. p. 211-73.
- Van Ginderachter, J. “Elargissement et réforme de la politique de cohésion socio-économique », in SEP-GEPE II (2003).

Chapitre III : **Implications de l'élargissement pour le commerce international de la Belgique**

par Alain de Crombrugghe⁴³

I/ Introduction : des ajustements prévisibles

1. Les grandes tendances de l'activité économique belge

Ce chapitre tente de dégager les grandes évolutions de l'activité productive et de l'emploi en Belgique dans le contexte de l'évolution du commerce international, en particulier des échanges avec les pays qui rejoignent l'Union Européenne le 1 mai 2004. Trois grandes tendances ressortent. La première est une intensification de la concurrence aussi bien globale que sectorielle. Pour certains secteurs belges, cette concurrence vient plus encore de pays asiatiques que des nouveaux pays membres de l'U.E.

La deuxième tendance est une diversification des échanges au niveau des secteurs (la spécialisation sectorielle des pays diminue) mais ceci est lié à une recherche de qualité et d'économies d'échelle au niveau des firmes dans chaque secteur et dans chaque pays européen.

La troisième tendance est la poursuite du développement du secteur des services. Ce développement s'explique partiellement par la demande de services liés à l'évolution du commerce, partiellement par l'appel des firmes industrielles à des fournisseurs spécialisés pour certains services, et partiellement par l'évolution de la demande domestique de services liés à la santé et à la vieillesse.

Ces tendances ont de bonnes raisons de perdurer, mais la prévision est la chose la plus difficile en économie. Elles révèlent en tous cas des mécanismes économiques qu'il est intéressant d'analyser. Ce chapitre abordera d'abord les 3 grandes tendances, puis il examinera plus en détail l'évolution des secteurs d'activité industrielle selon la classification des données de production et d'emploi de la Banque Nationale de Belgique en les reliant aux données de commerce international publiées par l'OCDE.

2. Avantage comparé et réorganisation de la production et du commerce

⁴³ Je remercie les Professeurs Jean-Claude Koeune et Sylvain Plasschaert de leurs informations et commentaires et Messieurs Baudouin Velge et W. Roosen de leurs questions. Ceci n'engage pas leur responsabilité dans le contenu de ce chapitre.

La motivation première du commerce international est toujours de trouver un fournisseur qui demande un prix moins élevé et un acheteur qui paie davantage que les partenaires qu'on peut trouver sur le marché domestique. Il y a donc un gain global au commerce, pourvu que personne ne puisse abuser d'une position de force, mais ce gain n'est pas toujours uniformément réparti; les fournisseurs domestiques évincés par les fournisseurs étrangers peuvent même être perdants si leurs possibilités de réorientation sont trop limitées.

Le commerce est un processus de "création destructrice", il réduit la demande de travail dans certains secteurs pour l'augmenter dans d'autres (dont celui des activités commerciales elles-mêmes d'ailleurs). Pourvu que les ressources (travail, capital, savoir-faire et autres) puissent quitter les secteurs moins demandés pour s'orienter vers ceux qui se développent, le processus aboutira à une création nette de revenus, sans destruction nette d'emploi⁴⁴. Le même processus opère d'ailleurs à l'intérieur même de chaque pays quand un nouveau produit en remplace un ancien ou quand les préférences des consommateurs ou de l'Etat s'orientent vers de nouveaux domaines, comme on le voit aujourd'hui avec la croissance de la demande de soins de santé et d'autres services.

Voir tableau 3.1. (Annexe 2)

Le tableau 3.1. donne un aperçu de la situation de valeur ajoutée (à prix constants de 1995) et d'emploi, en 2002 par rapport à 1995, des secteurs industriels belges recensés par la Banque Nationale de Belgique dans ses statistiques de Produit Intérieur Brut (P.I.B.)⁴⁵. Il donne aussi la part de chaque secteur dans la valeur ajoutée et dans l'emploi, ce qui permet de situer la contribution relative de chaque secteur à l'évolution de l'ensemble de l'économie belge. Le tableau donne ensuite une idée de la position exportatrice de chaque secteur (le rapport exportation sur importations, aussi appelé avantage comparé révélé) pour la Belgique et pour les 3 nouveaux membres qui exportent le plus (République Tchèque, Hongrie, Pologne). Outre l'indication de la position exportatrice nette du secteur (1=exportateur net, 0=importateur net), un signe + indique un renforcement des exportations entre 1993 et 2000, tandis qu'un signe – indique une tendance à l'affaiblissement des exportations par rapport aux importations⁴⁶. Pour la Belgique, la part de chaque secteur dans les échanges en 2000 permet de situer le poids commercial du secteur. A ce stade, on ne traite pas encore des échanges bilatéraux entre la Belgique et les nouveaux pays membres, mais seulement des points forts et faibles de chacun sur l'ensemble du marché mondial, et de leur évolution. C'est le niveau d'analyse le plus

⁴⁴ La non-destruction (et non-créeation aussi d'ailleurs) d'emplois est un résultat de plus ou moins long terme. Il demande la mobilité des facteurs employés (travail mais aussi capital) et, dans certains cas, un ajustement des prix relatifs des facteurs. Ainsi, en cas de concurrence accrue de pays à main d'œuvre abondante, le maintien de l'emploi de la main d'œuvre dans les pays à main d'œuvre rare et chère demande soit une baisse des salaires soit un investissement massif dans une hausse de productivité de la main d'œuvre ou une combinaison des deux.

⁴⁵ Le choix des périodes d'observation a été dicté par la disponibilité des données. Les données de production de Belgostat Online (BNB) commencent en 1995 et finissent en 2002. Les données de commerce de l'OCDE disponibles sur CD-Rom aux FUNDP pour la Belgique et la Tchéquie commencent en 1993 (1992 pour la Hongrie et la Pologne) et finissent en 2000 (1999 pour certains partenaires de la Hongrie et de la Pologne). Cette période correspond plus ou moins à un cycle macroéconomique complet pour la production (d'un creux à un creux) et la légère antériorité des données de commerce peut se justifier si le commerce est vu comme un déterminant de la production.

⁴⁶ Ce chapitre utilise toujours le rapport sectoriel (i) "corrigé" par la balance commerciale globale ($X = \sum X_i$): il s'agit donc de $(X_i/M_i)/(X/M)$.

pertinent en matière de concurrence commerciale puisque la concurrence ne joue pas seulement sur les marchés bilatéraux mais aussi sur le marché mondial.

L'impression générale du tableau 3.1. ne va pas à l'encontre des perceptions du public ni des intuitions de la théorie. Les secteurs qui ont pu croître et préserver l'emploi (chimie, plastique, voire agro-alimentaire) sont des secteurs exportateurs nets de la Belgique. Les secteurs qui ont perdu de l'emploi et de la valeur ajoutée (en italiques) sont des secteurs qui ont été confrontés à une concurrence accrue sur les marchés mondiaux et pour lesquels les trois principaux pays candidats avaient soit une position exportatrice initiale forte (textile, habillement, voire automobile, minéraux et métaux), soit les possibilités d'en développer une (équipement électrique et électronique). Cependant, une analyse plus approfondie s'impose.

Le tableau 3.1. montre aussi plusieurs autres évolutions. Il y a une augmentation nette de l'emploi de 8% en Belgique en 7 ans⁴⁷, principalement due au secteur des services. Il y a une évolution divergente de l'emploi et de la production dans certains secteurs industriels, les secteurs dont la productivité du travail était la plus faible ayant perdu le plus d'emploi⁴⁸. Il y a aussi une modification des rapports entre exportation et importation dans plusieurs secteurs, tant en Belgique que chez les 3 nouveaux membres de l'U.E.. Ceux-ci, principalement la Hongrie, pénètrent de nouveaux secteurs (Hongrie: 2 x O+ et 2 x O1), tout en faisant aussi face à plus de concurrence dans leurs exportations traditionnelles (Hongrie: 3 x 1O et 2 x 1-) Ces évolutions seront l'objet des sections suivantes⁴⁹.

3. Développement économique et commerce intra-branche

Le développement économique et technologique permet aux pays qu'il touche d'améliorer leurs performances dans de nouveaux secteurs. Ils peuvent ainsi devenir exportateurs de produits qu'ils n'exportaient pas avant et élargir ou diversifier aussi leurs importations. La concurrence dans le commerce international peut ainsi toucher de plus en plus de secteurs. Les producteurs belges ne redoutent plus seulement les voitures tchèques, les jeux vidéo japonais et les T-shirt chinois. Les Tchèques et les Hongrois, plus encore que les Polonais, se sont montrés capables d'exporter dans des domaines de plus en plus variés. Ceci n'est pas uniquement une mauvaise nouvelle pour l'industrie belge. La "mauvaise nouvelle" est que, bientôt, il n'y aura plus aucun secteur qui pourra se croire à l'abri de la concurrence des nouveaux membres de l'U.E.. La "bonne nouvelle" est qu'aucun secteur belge n'est totalement condamné à disparaître face à la concurrence des nouveaux membres de l'U.E.. Il reste dans chaque secteur des firmes et des sous-secteurs capables d'exporter dans toute l'U.E., si pas dans le monde entier. Aucun pays

⁴⁷ Les statistiques d'heures prestées [BNB. A.31. Salariés] font apparaître une hausse de 10% de 1995 à 2002, mais l'industrie, elle, perd 7% en heures contre 6% en postes de travail (indice 0.94 au tableau 3.1.). Le rapport GEPE I (2002) signalait déjà que l'intensification des échanges avec les PECO s'était faite dans des conditions conjoncturelles très favorables, en particulier pour ce qui est de l'emploi.

⁴⁸ Au tableau 3.1. la part de l'emploi (L_i/L) et celle de la valeur ajoutée (V_i/V) peuvent être comparées. Une part de l'emploi supérieure à la part de la valeur ajoutée indique un secteur dont la productivité du travail est inférieure à la moyenne nationale: (V_i/L_i) < (V/L).

⁴⁹ Dans le rapport GEPE 1 (2002), les mécanismes du commerce international étaient abordés sous l'aspect des gains et risques, en cinq points. Ces points étaient : la spécificité du commerce européen, les sources de gains de l'échange, la distribution des gains de l'échange, les problèmes de "pouvoir de marché" (monopoles), les coûts d'ajustement (Chapitre 1, section 2). Ici l'approche part des tendances observées mais fait aussi apparaître les risques et avantages du commerce international.

n'accapare la totalité d'un secteur, mais les économies d'échelle et la diversification des produits font que telle ou telle variété est produite en un lieu, et telle autre en un autre lieu.

Le tableau 3.1. indiquait déjà que, dans de nombreux secteurs, les montants d'exportations et d'importations tendaient à se rapprocher tant pour la Belgique que pour 3 nouveaux membres de l'U.E.⁵⁰. Le tableau 3.2. confirme cette tendance, pour chaque pays dans ses rapports avec le monde et pour chaque pays dans ses rapports avec la Belgique. Le tableau 3.2. donne l'indice de commerce intra-branche de Grubel et Lloyd calculé sur les 13 secteurs du tableau 3.1.; chaque chiffre du tableau indique, pour chaque paire de partenaires, quel pourcentage moyen par secteur des flux d'exportation est couvert par des flux d'importation dans le même secteur (ou inversement)⁵¹. Les chiffres de 2000 sont tous supérieurs à ceux de 1993. Les modifications les plus importantes sont dans les indices du commerce bilatéral de la Belgique avec les nouveaux membres, ce qui indique de plus en plus d'échanges bilatéraux de biens des mêmes secteurs, et probablement une lente convergence structurelle.

Tableau 3.2. Indices de commerce intra-branche (13 secteurs du tableau 3.1.)

	Monde et			
	Belgique	Rep. Tchèque (CZ)	Hongrie (H)	Pologne (PL)
1993	89,2	78,5	72,9	71,1
2000	91,0	83,1	85,5 (1999)	72,6 (1999)
	Belgique et			
	CZ + H + PL	CZ	H	PL
1993	66,2	53,7	61,3	56,7
2000	75,7	70,3	70,8	62,0

Source : Calcul à partir des Statistiques du Commerce International par produits de l'OCDE (CTCI 2)

A l'intérieur d'un même secteur, les échanges peuvent porter sur des qualités différentes et pas seulement des variétés différentes. Dans le premier cas on parle de commerce intra-branche vertical, dans le second, horizontal. Les qualités différentes impliquent souvent des intensités en facteurs différentes. Il est, par exemple, possible que l'Italie exporte des chaussures de luxe, tandis que la Chine exporte des chaussures de sport. Il est possible que les chaussures italiennes soient plus intensives en travail (artisanal), mais que la valeur ajoutée italienne par travailleur soit aussi supérieure à celle de la Chine.

⁵⁰ Le nombre de secteurs (sur 13) qui connaissent une inversion du rapport X_i/M_i , une baisse d'un rapport $X_i/M_i > 1$ (noté 1-) ou une hausse d'un rapport $X_i/M_i < 0$ (noté 1+) est 8 pour la Belgique, 7 pour la Tchéquie et la Pologne, 9 pour la Hongrie.

⁵¹ L'indice de commerce intra-branche a été calculé de la manière suivante pour chaque paire de partenaires :

$$I = 1 - \left(\sum_{i=1}^{13} |X_i - M_i| \right) / (X + M) \text{ où } i \text{ sont les 13 secteurs CTCI2 du tableau 3.1.}$$

Pour l'indice des échanges entre la Belgique et les 3 pays, il ne s'agit pas d'une moyenne des 3 indices bilatéraux, mais bien d'un nouvel indice résultat d'une agrégation préalable des exportations et des importations totales de la Belgique vers l'ensemble des 3 pays.

La position centrale de la Belgique en Europe et son activité portuaire peuvent faire apparaître des marchandises en transit dans les statistiques des importations comme des exportations. Dans le secteur des services, ci-dessous, on verra aussi l'importance des transports.

L'analyse par secteur sera reprise ci-dessous, mais une troisième grande tendance, celle des services doit d'abord être présentée.

4. Développement des services et des transports

Outre une restructuration intersectorielle et intrasectorielle de l'activité industrielle, le développement du commerce international contribue au développement des services. Les services de transport viennent les premiers à l'esprit. Ceux-ci sont d'autant plus sollicités qu'il est de plus en plus courant de répartir diverses étapes de production d'un bien dans différents pays. La fragmentation de la production est motivée par la recherche du moindre coût pour chaque composante en fonction de l'avantage comparé de chaque pays ou en fonction des compétences particulières de chaque fournisseur. Le souci d'offrir des biens toujours plus adaptés aux besoins des entreprises ou aux goûts de consommateurs les fait venir d'unités de production spécialisées différentes et de presque autant de pays de production différents. Enfin, la volonté des entreprises de se concurrencer – ou de ne pas laisser la concurrence sans riposte – pousse chacune à pénétrer le marché domestique de l'autre, avec inévitablement des frais de transport, si pas des investissements directs sur place. Tout au long de la seconde moitié du 20^e siècle, la croissance du commerce a été supérieure à la croissance du PIB. Ces différences de croissance apparaissent également pour la courte période d'activité de l'U.E. que couvre le graphique 3.1.. Ceci reflète que le mouvement international de marchandises pour les raisons de spécialisation et de ciblage qui viennent d'être expliquées s'est développé plus vite que leur production globale. L'activité de transport doit se développer en conséquence. Dans la mesure où des règlements imposent que le transport soit assuré par une firme du pays d'origine ou de destination, les services de transport se développent dans pratiquement tous les pays indépendamment de leur avantage relatif dans ce type de services. D'autres services tels que les paiements, le contrôle de qualité, etc. sont également directement liés au développement du commerce international.

Une conséquence indirecte de l'intensification de la concurrence est l'allègement des structures afin de pouvoir réagir plus vite et afin de mieux contrôler les coûts. Par conséquent, à l'intérieur même de chaque pays, les entreprises demandent de nombreux services par contrat à des firmes spécialisées plutôt que d'engager elles-mêmes le personnel correspondant. Le secteur du "service aux entreprises", qui va du nettoyage des locaux au conseil stratégique et qui comprend aussi les services immobiliers, se développe de manière spectaculaire en Belgique.

Tableau 3.3. Valeur ajoutée et emploi dans les secteurs des services en Belgique 1995-2002.

SECTEURS	DONNEES DE PRODUCTION						
	source	Valeur Ajoutee	Nombre d'emplois		Productivite	Variation	
	BNB	Rapport	Part	Rapport	Part	relative	relative
	PIB	2002/1995	2002	2002/1995	2002	2002	emploi/Va
Electricite, gaz, eau	EE	1.00	2.46	0.92	0.62	3.97	0.92
Contruction	FF	1.08	4.88	1.03	5.66	0.86	0.95
Commerce, reparation (particuliers)	GG	1.12	11.55	1.00	14.26	0.81	0.89
Hotels, restaurants	HH	1.18	1.66	0.99	3.50	0.47	0.84
Transports, Telecom	II	1.15	6.96	1.11	6.71	1.04	0.97
Activites financieres	JJ	0.93	5.00	1.04	3.50	1.43	1.12
Location, services aux entrepr.	KK	1.33	22.91	1.35	13.94	1.64	1.02
Administration publique	LL	1.17	8.16	1.08	10.10	0.81	0.92
Education	MM	1.13	6.61	1.07	8.50	0.78	0.95
Sante et action sociale	NN	1.30	7.03	1.28	9.80	0.72	0.98
Services collectifs ou personnels	OO	1.04	2.20	1.04	3.62	0.61	1.00
Services domestiques	PP	1.15	0.56	1.38	2.05	0.27	1.20
TOTAL SERVICES		1.17	79.98	1.12	82.26	0.97	0.96
TOTAL INDUSTRIE		1.08	18.29	0.94	15.30	1.20	0.87
TOTAL GENERAL		1.14	100	1.08	100	1.00	0.95
Numero de colonne	1	2	3	4	5	3/5	4/2

Source: Banque Nationale de Belgique (Belgostat online), PIB par secteurs.

Le secteur des services doit aussi son développement à la demande accrue. Une population globalement riche et âgée caractérise la Belgique. Une telle population demande des services de santé de plus en plus abondants et chers, ainsi que d'autres services aux personnes. Par ailleurs, les services publics, eux, ne semblent pas diminuer leurs effectifs entre-temps (+8% comme la moyenne nationale de l'emploi), et les revenus qu'ils génèrent croissent au même rythme que l'ensemble des services (+17%), donc plus vite que le PIB (+14% en 7 ans à prix de 1995).

Par la nature des tâches que l'industrie et la population lui demandent, le secteur des services est relativement intensif en travail et connaît donc une productivité du travail inférieure à celle de l'industrie. Il faut noter, heureusement, que la productivité moyenne du travail augmente également dans le secteur des services. Le tableau 3.3. montre, en effet, une croissance plus rapide de la valeur ajoutée globale des services (+17%) que de l'emploi (+12%), et on sait par ailleurs que le taux de chômage global a légèrement diminué sur la même période. Les gains de

productivité n'ont donc pas été acquis par une politique de destruction d'emploi. Il est possible que les nouvelles technologies de l'information et de la communication aient joué un rôle.

Le tableau 3.3. reprend, pour les services, les mêmes données de production que celles que donnait le tableau 3.1. pour l'industrie belge. Le tableau ne donne pas de données de commerce international pour ces services, celles-ci n'étant pas disponibles dans la même présentation, et les services faisant moins l'objet de commerce international que la production industrielle, quoique ceci évolue fortement⁵².

II / Evolution sectorielle du commerce international et de l'activité industrielle

1. Quelques questions clés d'analyse du commerce

Pour la Belgique, la concurrence de nouveaux partenaires commerciaux, en particulier des 3 nouveaux pays membres analysés ici, se situe à deux niveaux. Il y a d'abord la pénétration d'importations en Belgique, mais il y a aussi la concurrence subie par les exportateurs belges sur des marchés tiers⁵³.

Le tableau 3.4. (Annexe 3) peut apporter des éléments d'analyse pour diverses questions concernant la performance commerciale des secteurs industriels belges depuis l'émergence de la République Tchèque, de la Hongrie et de la Pologne dans l'économie de marché et dans des échanges privilégiés avec l'Union Européenne⁵⁴. Ces questions sont formulées ci-dessous.

Au niveau des importations en Belgique:

- Les 3 nouveaux membres pénètrent-ils fortement un secteur du marché belge (colonne 4)?
- Cette pénétration est-elle supérieure à la pénétration moyenne par ces pays (colonne 4) ?
- Cette pénétration est-elle supérieure à la pénétration du reste du monde (colonnes 4 et 5)?

Au niveau des exportations belges:

- Les 3 nouveaux membres sont-ils des marchés porteurs pour un secteur belge (colonne 2)?
- Ces possibilités sont-elles supérieures aux possibilités moyennes dans ces pays (colonne 2)?

⁵² Pour 2002, les exportations belges atteignaient 218 milliards d'euros, dont 40 milliards de services. Plus de la moitié de ces services concernaient du transport et des activités commerciales, un cinquième était du tourisme. La balance commerciale belge de 2002 était en surplus de 11 milliards d'euros dont 2 milliards pour la balance des services.

⁵³ Dans le rapport GEPE I (2002) j'ai abordé les secteurs sensibles en fonction de critères généraux. Les critères d'identification retenus étaient : les accords européens, la réglementation, la taille des entreprises, l'exposition au commerce international. Certains critères pouvaient toucher plusieurs secteurs, et un secteur pouvait être touché par plusieurs critères de sensibilité. Ici, on cherche dans l'évolution de chaque secteur des facteurs d'interprétation des performances et des ajustements observés.

⁵⁴ Toutes les données de commerce de l'OCDE (International Trade by Commodities Statistics, CD-Rom) sont en dollars courants.

- Ces possibilités sont-elles supérieures aux possibilités dans le reste du monde (colonnes 2 et 3)?

En comparant exportations et importations et leurs parts:

- Les exportations font-elles plus que compenser les importations (le secteur se restructure, mais croît, colonnes 2, 4 et 8) ?
- L'enjeu est-il important en part du commerce total de la Belgique (colonne 6) ?
- Les échanges sont-ils très différents avec les 3 nouveaux pays par rapport à ce qu'ils sont avec le reste du monde (colonnes 6 et 7 et colonnes 8 et 9)?

Enfin, il y a des questions de concurrence, principalement sur les marchés tiers, qui ne sont pas traitées au tableau 3.4.

- Les parts de marché de la Belgique ou des secteurs belges dans le monde: au-delà des taux de croissance relatifs des secteurs, elles permettraient de connaître leur performance par rapport aux mêmes secteurs d'autres pays. Ceci demande qu'on dispose de statistiques mondiales du commerce selon la même classification et dépasse l'objet de la présente analyse. Une indication de croissance relative des secteurs belges par rapport à ceux des nouveaux pays membres peut être trouvée en comparant le taux de croissance de leurs exportations du tableau 3.4. à ceux des exportations des mêmes secteurs des 3 nouveaux pays du tableau A.3.1. en annexe 4 de ce chapitre.
- La position des 3 nouveaux pays dans le monde, ce qui indique leur capacité de concurrencer les exportations belges sur les marchés tiers. Une indication de leur position apparaît au tableau 3.1. qui donne la position exportatrice nette par secteur et par pays et son évolution. Le tableau A.3.1. en annexe 4 donne une autre indication en termes de taux de croissance des importations et des exportations totales de ces pays.

2. Evolutions sectorielles

Pour le **secteur chimique** belge, et plus particulièrement le segment des **plastiques**, le tableau 3.4. confirme la position très forte au plan international déjà observée au tableau 3.1.. Le secteur connaît des taux de croissance élevés à l'exportation sur les marchés des 3 nouveaux pays membres (+430%) comme sur les marchés mondiaux (+75%) et il est exportateur net. Dans les autres segments que le plastique, les exportations des 3 nouveaux membres vers la Belgique progressent plus vite (+292%) que les exportations de la Belgique vers ces 3 nouveaux membres (+202%), mais elles progressent moins vite que les autres importations de la Belgique en provenance de ces 3 pays (+336%). La performance commerciale du secteur chimique se retrouve également en termes de valeur ajoutée et d'emploi, et plus particulièrement pour le segment des plastiques (tableau 3.1.). Enfin, il faut noter, en retournant au tableau 3.1., que le secteur des plastiques semble plus intensif en travail et plus créateur d'emplois que la moyenne du secteur chimique.

C'est dans le **secteur des machines et équipements** que les 3 nouveaux pays réalisent les taux de croissance les plus spectaculaires, en particulier en matière d'importations par la Belgique. La Tchéquie renforce sa position dans le segment de l'automobile, tandis que la Pologne et la Hongrie se développent plutôt dans les

autres équipements, en particulier l'équipement électrique et électronique en Hongrie. La Belgique reste un gros producteur automobile et un exportateur net au niveau mondial, mais fait face à une forte concurrence d'Europe Centrale mais aussi de Turquie et d'Asie.

Pour l'équipement électrique et électronique, les taux de croissance des importations sont supérieurs à ceux des exportations, et la Belgique est un exportateur net vers l'Europe Centrale, mais importateur net du reste de monde et il semble qu'une bonne part du commerce soit une activité de commercialisation plutôt que de production puisque les données de production du tableau 3.1. ne font pas état de croissance du secteur, même s'il semble que la Belgique garde une activité performante dans les produits de télécommunication.

C'est dans le segment des machines et équipements industriels que la Belgique progresse le plus en matière de production (+22%, tableau 3.1.), mais elle part d'un niveau plus bas (1.19% du PIB) que dans les autres segments de l'équipement, tandis que ses échanges avec les 3 nouveaux membres sont de plus en plus déficitaires⁵⁵ mais que son commerce mondial dans ce domaine l'est de moins en moins (noté O+ au tableau 3.1.).

Le **domaine du bois, du meuble et du papier** est l'autre domaine de forte croissance des importations en provenance des 3 nouveaux membres. Dans ce domaine, leur performance est nettement supérieure à celle du reste du monde (relativement à la croissance moyenne des importations belges). Curieusement, la Belgique maintient une croissance des exportations proche (meubles +183%) ou supérieure (papier +263%) à la moyenne avec ces 3 partenaires (toutes marchandises +186%). La croissance de la valeur ajoutée (mais pas de l'emploi) dans le secteur du bois et des meubles (tableau 3.1.) semble indiquer une réorientation vers des spécialités haut de gamme et/ou moins intensives en travail. C'est peut-être sur les marchés tiers que le secteur du meuble est le plus menacé par le renforcement général de la position exportatrice de l'Europe Centrale. Pour la Belgique, il s'agit d'un secteur d'excellence ancien et renommé mais représentant une très petite part de l'activité globale et même industrielle. Des facteurs de proximité (coût de transport, adaptation aux besoins du client) peuvent expliquer la meilleure résistance du meuble belge sur le marché européen que sur le marché mondial où le meuble standard et/ou en kit est le plus mobile. Le segment du papier se maintient assez bien en Belgique, et semble se vendre aux 3 pays sous revue et encore mieux au reste du monde.

Le **secteur des produits minéraux non métalliques** (verre, ciment, diamant) et **métalliques** ferreux (dont l'acier) et non-ferreux (dont le cuivre) redoutait fortement la concurrence des trois nouveaux pays membres. Ils disposaient, en effet, d'une position exportatrice nette initiale (tableau 3.1.), mais celle-ci s'est affaiblie et a même disparu pour la Hongrie. Le taux de croissance des importations belges de ces pays (+304%) est inférieur à la moyenne (+336%), tandis que le taux de croissance des exportations belges vers ces pays (+308%) est supérieur à la moyenne (+186%) et supérieur aux taux de croissance des importations (+304%). La concurrence aux producteurs belges dans ces domaines semble venir désormais

⁵⁵ Tableau 3.4.: croissance des exportations bilatérales 144% (colonne 2), croissance des importations bilatérales 717% (colonne 4), et rapport exportation/importation 36% (colonne 8).

autres équipements, en particulier l'équipement électrique et électronique en Hongrie. La Belgique reste un gros producteur automobile et un exportateur net au niveau mondial, mais fait face à une forte concurrence d'Europe Centrale mais aussi de Turquie et d'Asie.

Pour l'équipement électrique et électronique, les taux de croissance des importations sont supérieurs à ceux des exportations, et la Belgique est un exportateur net vers l'Europe Centrale, mais importateur net du reste de monde et il semble qu'une bonne part du commerce soit une activité de commercialisation plutôt que de production puisque les données de production du tableau 3.1. ne font pas état de croissance du secteur, même s'il semble que la Belgique garde une activité performante dans les produits de télécommunication.

C'est dans le segment des machines et équipements industriels que la Belgique progresse le plus en matière de production (+22%, tableau 3.1.), mais elle part d'un niveau plus bas (1.19% du PIB) que dans les autres segments de l'équipement, tandis que ses échanges avec les 3 nouveaux membres sont de plus en plus déficitaires⁵⁵ mais que son commerce mondial dans ce domaine l'est de moins en moins (noté O+ au tableau 3.1.).

Le **domaine du bois, du meuble et du papier** est l'autre domaine de forte croissance des importations en provenance des 3 nouveaux membres. Dans ce domaine, leur performance est nettement supérieure à celle du reste du monde (relativement à la croissance moyenne des importations belges). Curieusement, la Belgique maintient une croissance des exportations proche (meubles +183%) ou supérieure (papier +263%) à la moyenne avec ces 3 partenaires (toutes marchandises +186%). La croissance de la valeur ajoutée (mais pas de l'emploi) dans le secteur du bois et des meubles (tableau 3.1.) semble indiquer une réorientation vers des spécialités haut de gamme et/ou moins intensives en travail. C'est peut-être sur les marchés tiers que le secteur du meuble est le plus menacé par le renforcement général de la position exportatrice de l'Europe Centrale. Pour la Belgique, il s'agit d'un secteur d'excellence ancien et renommé mais représentant une très petite part de l'activité globale et même industrielle. Des facteurs de proximité (coût de transport, adaptation aux besoins du client) peuvent expliquer la meilleure résistance du meuble belge sur le marché européen que sur le marché mondial où le meuble standard et/ou en kit est le plus mobile. Le segment du papier se maintient assez bien en Belgique, et semble se vendre aux 3 pays sous revue et encore mieux au reste du monde.

Le **secteur des produits minéraux non métalliques** (verre, ciment, diamant) **et métalliques** ferreux (dont l'acier) et non-ferreux (dont le cuivre) redoutait fortement la concurrence des trois nouveaux pays membres. Ils disposaient, en effet, d'une position exportatrice nette initiale (tableau 3.1.), mais celle-ci s'est affaiblie et a même disparu pour la Hongrie. Le taux de croissance des importations belges de ces pays (+304%) est inférieur à la moyenne (+336%), tandis que le taux de croissance des exportations belges vers ces pays (+308%) est supérieur à la moyenne (+186%) et supérieur aux taux de croissance des importations (+304%). La concurrence aux producteurs belges dans ces domaines semble venir désormais

⁵⁵ Tableau 3.4.: croissance des exportations bilatérales 144% (colonne 2), croissance des importations bilatérales 717% (colonne 4), et rapport exportation/importation 36% (colonne 8).

du reste du monde, en particulier pour les métaux, bien plus que d'Europe Centrale. D'ailleurs, dans le segment des produits non-métalliques, la Belgique renforce sa position d'exportateur net vers les 3 nouveaux membres. Pour certains produits, la proximité des matières premières ou de la mer prend de l'importance, ce qui expliquerait le déclin relatif de l'acier en Europe Centrale⁵⁶, par exemple. Pour d'autres produits, la proximité du client (le ciment) ou l'intégration dans un réseau technique ou commercial (le verre automobile) reste un atout. Le secteur des métaux, et principalement le segment des aciers, reste un gros contributeur à la valeur ajoutée et à l'emploi, en Belgique (2,5% du PIB) comme dans les trois nouveaux membres sous revue.

Les **combustibles** sont le seul secteur dont les importations belges en provenance d'Europe Centrale sont en baisse et cela reflète probablement le déclin du charbon polonais. La position de la Belgique dans ce domaine s'explique principalement par son activité portuaire. C'est un secteur dans lequel chacun des 3 nouveaux membres est déficitaire également.

Les **secteurs du textile et de l'habillement** sont les secteurs industriels qui ont le plus souffert en Belgique ces 10 dernières années. S'ils ne sont pas les seuls à avoir perdu ensemble 5% de valeur ajoutée à prix de 1995, ils sont les seuls à avoir perdu ensemble nettement plus de 10% de l'emploi, en fait 25% même, puisque le niveau d'emploi en 2002 n'était plus que 74% du niveau en 1995⁵⁷. Les chiffres du tableau 3.4. signalent une sous-performance des exportations, mais pas une croissance spectaculaire des importations, au contraire. Cependant, ils ne reflètent qu'incomplètement la situation du secteur. En fait, il manque deux informations : la concurrence des pays tiers sur les marchés tiers et la distinction entre le textile (fils, toiles, tapis) et l'habillement.

L'émergence de nouveaux acteurs puissants est la principale explication du déclin du textile (à l'exception de certains tapis) et de l'habillement belge, de leur faible développement en Europe Centrale et même de leur récente stagnation en Turquie⁵⁸. La Chine a pris, à la fin des années 1990, la première place dans les deux activités. Pour la Belgique les importations de textile d'Asie ont presque doublé entre 1993 et 2000 et ont plus que doublé pour l'habillement, tandis que les exportations textiles belges baissaient et que celles d'habillement augmentaient légèrement⁵⁹. Le principal marché belge d'habillement est d'ailleurs l'Europe (U.E. et non-U.E.) avec 95% des exportations belges de vêtements (CTCI 84), tandis que le marché du textile est un peu plus diversifié, avec plus de 15% des exportations belges de textile (CTCI 65) qui sortent d'Europe. Des pays fondateurs de l'U.E. et la Turquie se classent avant les pays d'Europe Centrale pour l'exportation de la plupart des spécialités du textile, et le Portugal se joint à eux pour l'habillement⁶⁰. Outre la

⁵⁶ Perlitz (2004) préfère mentionner des problèmes de qualité des produits et de vétusté des installations sidérurgiques alors que la demande croît pourtant dans les nouveaux pays membres (Perlitz, U. "The steel industry: Enlargement creates opportunities for E.U. mills", Deutsche Bank Research, EU Monitor, Jan. 2004, 11-18).

⁵⁷ Le secteur du cuir connaît la même chute. Il n'est pas discuté dans ce rapport vu que sa part de valeur ajoutée et dans l'emploi est inférieure à 1/1000^e.

⁵⁸ Dans l'étude GEPE II (2003), j'ai examiné spécifiquement la Turquie.

⁵⁹ OECD "International Trade by Commodities statistics" CD-Rom 1990-2000.

⁶⁰ Dans ce secteur intensif en travail, cette faible contribution de l'Europe centrale au commerce mondial par rapport au Portugal pourrait expliquer pourquoi les tests économétriques du chapitre 5 ne trouvent pas d'effet significatif des salaires d'Europe Centrale sur l'emploi en Belgique, jusqu'à présent.

Chine et ces pays européens, ce sont des pays asiatiques tels que l'Inde, le Pakistan, la Corée, l'Indonésie ou la Thaïlande qui occupent les 10 premières places d'exportateurs, parfois rejoints par le Mexique⁶¹. La récente libéralisation progressive du secteur laisse présager une croissance prochaine de la concurrence. L'accord sur le textile et le vêtement (ATV) qui a succédé en 1995 à l'accord "multifibres" prendra fin en 2005.

Une évolution souvent notée du textile est l'exportation de fils et toiles par les pays richement dotés en capital pour transformation en vêtements dans les pays où la main d'œuvre est abondante. Aujourd'hui, les pays à main d'œuvre abondante produisent eux-mêmes la plupart de leurs textiles, en particulier la Chine et la Turquie, et importent tout au plus leurs métiers à tisser (parfois de Belgique d'ailleurs). L'Europe Centrale a finalement été plutôt un bon acheteur de textile belge, soit pour le vêtement, soit pour l'automobile ou la décoration. La nouveauté est la croissance de l'exportation d'habillement belge et cela est une évolution tout à fait intéressante qui révèle probablement l'importance des marchés de niche, d'une adaptation des produits au client et de l'appréciation de la qualité dans les régions à haut pouvoir d'achat.

Le **secteur agroalimentaire** belge se porte bien sur les marchés européens, de l'Est comme de l'Ouest. Pour un secteur peu élastique au revenu, faire plus que doubler les exportations vers l'Europe Centrale peut être considéré comme une belle performance, même si elle paraît inférieure à la performance moyenne des exportations belges vers ces 3 nouveaux membres de l'U.E.. La position exportatrice nette du secteur est bien établie depuis de nombreuses années et n'a pas souffert de la bonne position de départ de la Hongrie ni du redressement des produits agroalimentaires polonais. Les statistiques belges de production montrent que le secteur a pratiquement maintenu son emploi en Belgique et qu'il a augmenté sa valeur ajoutée au rythme du PIB global, donc mieux que l'industrie dans son ensemble. Il s'agit bien sûr, ici, de la partie industrielle du secteur, l'agriculture proprement dite (secteur primaire) continuant à perdre de l'emploi.

3. Défis et possibilités de l'industrie et du commerce international

Les pays d'Europe centrale sont, à la fois, des concurrents et des alliés⁶². Ils sont concurrents lorsqu'ils ont une position exportatrice nette initiale ou qu'ils réalisent un développement de capacité exportatrice dans les mêmes domaines que la Belgique. Ils lui deviennent d'ailleurs de plus en plus semblables avec le temps. La proximité géographique et le cadre légal européen facilitent au moins autant la pénétration des produits belges dans les nouveaux pays membres qu'ils facilitent la pénétration en Belgique et dans le monde des produits d'Europe Centrale. Parmi les changements spécifiques qu'amènera l'adhésion effective, il y aura l'abandon des procédures anti-dumping de part et d'autre, et l'harmonisation des règles de TVA et de fonctionnement du marché intérieur, y compris l'application du droit de la concurrence.

⁶¹ United Nations International Trade Statistics (<http://www.intracen.org>).

⁶² L'Echo du 11 octobre 2003 publie un sondage de l'Union Wallonne des Entreprises. 51% dit être exposée à une concurrence accrue, principalement en prix, des nouveaux pays membres, mais 41% s'attend à y exporter davantage dans les prochaines années. Cependant 31% n'y a jamais exporté et 71% ne compte pas y investir. Les possibilités semblent encore mal connues.

Cependant, les nouveaux pays membres sont aussi des alliés dans la concurrence avec l'Asie et avec le reste du monde en général. Tout d'abord, ils offrent une main d'œuvre qualifiée et bon marché plus proche à tous points de vue et donc capable d'aider les entreprises belges à concurrencer les pays à bas salaires plus lointains. Ils n'offrent pas seulement aux entreprises belges de nouvelles possibilités de localisation dont les bénéfices rémunéreraient principalement le capital financier ou les talents d'entrepreneur. La complémentarité qu'ils présentent dans certains domaines est aussi un atout pour l'emploi industriel belge dans la mesure où une division internationale efficace du travail peut être organisée en répartissant intelligemment sur le territoire européen les étapes de production de chaque bien. Certaines étapes peuvent encore être développées davantage en Belgique tandis que d'autres le sont en Europe Centrale ou du sud. L'élargissement de la variété des produits dans un même secteur est également un gain pour les entreprises qui y trouvent des biens intermédiaires mieux adaptés et pour les consommateurs qui y trouvent une plus grande satisfaction.

Le marché en croissance des nouveaux pays membres permet aux entreprises belges de croître et de réaliser des économies d'échelle dans leur production belge et européenne afin d'être mieux préparées à affronter ensuite la concurrence mondiale. Ces économies d'échelle et de réseau réalisable en Europe sont particulièrement importantes pour les entreprises belges ou de n'importe quel pays d'Europe car ce type d'avantage n'est plus seulement le privilège de la production américaine, comme c'était le cas au temps du Traité de Rome, mais aussi, aujourd'hui, de la production japonaise et chinoise.

Aucune situation n'est définitivement acquise pour un secteur, ni à l'Est, ni à l'Ouest. Les salaires montent d'ailleurs en Europe Centrale entraînés par les gains de productivité et par le développement de nouveaux secteurs. La seule leçon du passé est la nécessité de s'adapter et de comprendre les évolutions qu'entraînent l'entrée ou le développement de nouveaux pays dans le jeu des échanges. Par exemple, la division du travail attribuant le textile aux pays riches et l'habillement aux pays pauvres a eu ses raisons d'être, mais elle semble remplacée aujourd'hui par une autre division du travail impliquant des sous-secteurs tant du textile que de l'habillement ainsi que l'équipement industriel. Une nouvelle distribution du travail se profile aussi dans le secteur de l'automobile. Ce secteur est plus important qu'il ne paraît dans les statistiques car il est client de nombreux autres secteurs (textile, plastique, équipements, etc....) Les coûts de transport et la distance de certaines ressources ou de certains marchés sont un autre élément qui redistribue régulièrement les activités.

Des gains de productivité sont constamment nécessaires dans l'industrie. Ils l'étaient plus particulièrement dans certains secteurs tels que le textile, dont la valeur ajoutée par travailleur était restée relativement faible et dont les pertes d'emploi ont été nettement supérieures au recul de la valeur ajoutée⁶³. Les gains de productivité ne sont pas qu'une question de production par travailleur, mais aussi une question de valeur de la production. Certains secteurs assez intensifs en travail se sont développés grâce à des produits à haute valeur ajoutée.

⁶³ Le meuble aussi avait une productivité moyenne du travail apparemment faible. Il gagne en valeur ajoutée mais perd en emploi (tableau 3.1.).

L'industrie connaît une nouvelle phase de restructuration. Certaines réductions d'activité ou d'emploi ne doivent pas toutes être interprétées comme tendance de long terme. La baisse de l'emploi ne touche d'ailleurs pas tous les secteurs de l'industrie puisque le secteur chimique et plus particulièrement le segment des plastiques ont augmenté leur emploi entre 1995 et 2002 en Belgique. Les gains de productivité, dans l'industrie mais aussi dans les services, sont la condition d'un enrichissement durable de la population belge.

L'étude du commerce de la Belgique avec les trois nouveaux membres de l'U.E. principaux exportateurs confirme que la théorie de l'avantage comparé reste un déterminant important de l'évolution sectorielle de l'emploi et de la production. Elle doit cependant être nuancée d'au moins deux manières. La première nuance est que l'avantage comparé d'un pays peut changer en fonction de l'évolution de ses ressources, de ses partenaires et de ses investissements dans de nouveaux secteurs. La Hongrie est un bon exemple de tels changements. La seconde nuance est que certains segments d'un secteur n'ont pas les mêmes caractéristiques que l'ensemble du secteur et surtout que le comportement spécifique de certaines firmes devient de plus en plus important à cause de leur capacité de développer des économies d'échelle, des réseaux internationaux d'achat et de vente, un nom de marque.

Même si les échanges avec l'Europe Centrale ne représentent qu'une petite part des échanges mondiaux (1,62% pour la Belgique avec 3 pays au tableau 3.4.), ce sont eux qui ont connu la plus forte croissance ces dix dernières années (Figure 3.1 : Annexe 1). Il n'est donc pas étonnant que les 5 secteurs industriels belges qui ont connu une baisse de valeur ajoutée sont des secteurs pour lesquels l'Europe Centrale avait une position exportatrice nette ou s'efforce d'en développer une. Il semble la concurrence s'atténue dans le domaine des produits minéraux et métalliques, mais s'accroît dans les équipements électriques et électroniques et le matériel de transport⁶⁴. Il n'est pas étonnant non plus que le secteur industriel belge qui a connu non seulement une hausse de la valeur ajoutée mais aussi de l'emploi, la chimie, ait renforcé sa position exportatrice nette en Europe Centrale et dans le monde⁶⁵.

Au-delà de la concurrence accrue, c'est finalement la satisfaction de besoins finaux du client qui domine l'évolution de l'industrie. Cela se voit dans la capacité de grand nombre d'entreprises de tous secteurs à développer leurs exportations, autant que dans la recherche par les mêmes entreprises et par les consommateurs de produits plus adaptés ou moins chers sur les marchés mondiaux. Cela s'observe aussi dans les gains de valeur ajoutée réalisés dans certains secteurs par une augmentation de qualité plutôt que de quantité produite. Cela s'observe surtout dans la réorientation de l'activité vers de nouveaux besoins dont la satisfaction est devenue possible par la création de nouveaux produits et la capacité de satisfaire les autres besoins à des coûts de plus en plus faibles.

⁶⁴ Pour le textile et habillement la situation est moins claire. Il semble que tant la Belgique que l'Europe Centrale soient confrontés à une forte concurrence de pays tiers. Des développements restent possibles dans certains segments.

⁶⁵ Le secteur agro-alimentaire n'est pas loin de réaliser la même performance, avec des taux de croissance évidemment beaucoup plus faibles et un emploi pratiquement stable plutôt qu'en hausse. Le secteur des machines et équipements présente également du potentiel, mais peut-être davantage hors Europe Centrale.

III / Evolution et soutenabilité des grandes tendances d'activité

Les deux premières tendances sont **l'intensification de la concurrence et la diversification des échanges**. Certains secteurs sont donc d'abord touchés en fonction de l'avantage comparé des pays, mais ensuite, à l'intérieur de chaque secteur, on peut ressentir l'avantage spécifique de certaines firmes et la fragmentation du processus de production. La concurrence touche donc certains secteurs plus que d'autres mais n'en épargne aucun, en particulier dans les échanges avec les pays d'Europe Centrale qui deviennent de plus en plus semblables à la Belgique. La concurrence amène une réorganisation de la production avec une nouvelle répartition des produits mais aussi des étapes de production d'un même produit. Cette intensification de la concurrence ne semble pas devoir mener à la disparition de secteurs d'activité en Belgique, même si elle freine clairement la croissance de larges segments de l'automobile, du meuble ou du textile. La diversification du commerce international montre, par contre, que des entreprises et des spécialités maintiennent dans la plupart des secteurs une capacité d'exportation, signe de leur succès.

La concurrence freine inévitablement les marges de croissance des salaires des pays riches. Il est normal que, suivant un nécessaire rattrapage de la productivité du travail, les salaires encore bas des pays émergents montent plus vite que ceux des pays qui jouissent des rémunérations les plus élevées. Outre cette question de détermination des revenus, la période de turbulence que nous connaissons pose la question de la mobilité des facteurs de production (Ljungqvist 2003). Il s'agit de minimiser le chômage frictionnel en facilitant l'accès des travailleurs à de nouvelles activités, et en facilitant aussi le transfert de ressources matérielles et financières d'une activité à une autre. La période de turbulence actuelle est cependant moins pénible que celle qui a accompagné les crises pétrolières de la décennie 1970 car elle s'inscrit dans un climat global de croissance plutôt que de récession et d'appauvrissement. Il faut cependant veiller à maintenir ce climat. Les évolutions très variables des revenus du capital et des autres facteurs indiquent des mobilités très variables et des développements divers de la concurrence, selon les secteurs et les pays.

La capacité de satisfaire des clients en s'adaptant à leurs besoins ou en s'intégrant dans des réseaux sera déterminante de la croissance de l'emploi et de l'activité industrielle. Une grande mobilité internationale des cadres d'entreprise, ou au moins une capacité de ceux-ci de travailler avec des partenaires de pays divers et lointains deviendra de plus en plus nécessaire. Une adaptation régulière à de nouveaux produits et une attention particulière à la qualité sera nécessaire au personnel d'exécution qui veut maintenir des salaires élevés.

La troisième grande tendance est celle du **développement des services**. Il faut noter tout de suite que cette tendance ne permet pas de prédire la disparition de l'industrie, même pas en Belgique. Le secteur industriel reste le principal fournisseur de produits d'exportation. Ces recettes d'exportation sont indispensables pour acquérir toute une série de biens essentiels qui ne sont pas disponibles en Belgique; parmi ces derniers, les produits énergétiques sont les plus connus.

Il y a un certain nombre de services qui génèrent de plus en plus d'échanges internationaux et sont donc un moyen de financer des importations essentielles. Parmi ces services, le transport et la finance viennent immédiatement à l'esprit, y compris l'activité portuaire et logistique. Le rôle de Bruxelles comme capitale de l'Europe a aussi un effet non négligeable sur la consommation de services locaux par des étrangers et sur l'implantation de services vendus au reste du monde (lobbying, contrôle de qualité, centres de décision ou de logistique). Ces développements génèrent des défis pour les infrastructures de transport et pour certains centres urbains. Une bonne diversification de l'activité économique peut contribuer à une réponse souple à ces défis. Par ailleurs, il n'est pas exclu que certains services belges d'enseignement supérieur et de santé, dont la qualité est réputée d'ailleurs, ne puissent devenir des produits d'exportation. Cependant, le mode de financement et de paiement de ces services actuellement en vigueur en Europe et particulièrement en Belgique ne permet pas encore de développement international significatif dans ce domaine.

Le développement des services cache aussi, en partie, la réorganisation domestique de l'activité industrielle. Si la part de l'industrie dans la valeur ajoutée baisse de 20,10% à 18,65% entre 1995 et 2002, sa part combinée avec celle des services aux entreprises et immobiliers monte de 39,84 à 41,56%. Certes tous les services aux entreprises ne s'adressent pas à des entreprises industrielles. Par ailleurs, il faut aussi être attentif à la demande de services créée par la réglementation de plus en plus sévère de l'activité économique et industrielle en particulier. Cette évolution est nécessaire, mais il faut veiller à ce qu'elle améliore vraiment le niveau de vie de la population plutôt que d'obérer l'activité par des mesures tatillonnes ou arbitraires⁶⁶.

La bonne tenue du secteur des services en matière d'emploi et de valeur ajoutée ne peut pas faire oublier que ce secteur est lui aussi de plus en plus soumis à la concurrence internationale. Cette concurrence prend quatre formes, dont les deux premières sont plus répandues, à savoir prestation de services à distance (comptabilité ou "call center" placés en Inde), et l'établissement des étrangers (principalement des entreprises) sur le territoire national, les deux autres sont la mobilité des consommateurs ou des fournisseurs. Certaines entreprises belges de services, en particulier dans le domaine financier et bancaire ont clairement saisi l'occasion de l'ouverture de nouveaux états membres pour s'y installer soit par achat de banques locales, soit par développement de leur propre activité. Le lien étroit entre les services et la clientèle locale reste un frein à leur internationalisation et demande un savoir-faire particulier pour réussir leur exportation⁶⁷.

La **politique économique** sectorielle proprement dite est difficile à orienter. Elle ne se limite pas à l'industrie. En fait, elle ne se justifie qu'en cas de problème sectoriel spécifique et manifeste. Le premier cas est celui de coûts d'ajustement importants qui pourraient causer une destruction ou une mauvaise allocation de ressources, malgré tous les efforts faits pour favoriser la mobilité des facteurs. Un autre cas est celui d'économies d'échelles pouvant mener à une prise profitable de parts de marché, pour autant que d'autres pays ne visent pas les mêmes niches avec la

⁶⁶ Un exemple d'actualité est celui des nuisances sonores des avions. Il est plus important de réduire le bruit que le nombre de vols. Même si la seconde mesure est plus facile à mettre en œuvre, elle est plus coûteuse économiquement.

⁶⁷ Voir la contribution du Prof. Jean-Claude Koeune dans sur le secteur bancaire GEPE I(2002) et II(2003).

même énergie et que la politique européenne de la concurrence le permette. Un dernier cas, probablement le plus intéressant est celui d'effets externes désirables à développer (réseaux, know-how, ...) ou indésirables à contrôler (pollution, qualité importée douteuse, ...), mais ces effets sont souvent mieux pris en compte par des mesures globales plutôt que sectorielles. En fait, ce sont les infrastructures publiques, la qualité de la législation et de la régulation, l'éducation et la formation, les processus d'ajustement et de négociation qui sont des déterminants importants de la productivité de tous les secteurs et particulièrement des secteurs en croissance. Les possibilités de nouveaux marchés étant trop mal connues, une information s'impose en Belgique tout comme une promotion active de la Belgique sur ces marchés. Ces domaines globaux d'action publique méritent une attention particulière.

Les services de santé et autres services aux personnes connaissent une forte croissance. Celle-ci correspond à une demande accrue. Cependant la satisfaction de ces besoins, comme de l'ensemble des besoins, demande des gains de productivité dans les secteurs fort demandés (pour en limiter le coût) et dans d'autres secteurs (pour libérer des ressources qui puissent alors aller vers les secteurs les plus demandés).

Le vieillissement de la population est un phénomène qui touche aussi bien les pays d'Europe Centrale que les pays d'Europe de l'Ouest. Le maintien du niveau de vie peut passer par divers canaux: une productivité accrue des personnes au travail, l'accroissement des prestations de travail (soit par des immigrants, soit par le prolongement de la vie active quitte à travailler moins d'heures par semaine), l'accumulation d'une épargne. Cette dernière voie est d'autant plus efficace que l'épargne est placée dans des activités productives à haut rendement, c'est à dire dans des pays à fort taux de croissance, pourvu qu'ils offrent suffisamment de sécurité juridique (garantie de paiement). Le surplus considérable de balance commerciale de la Belgique avec le reste du monde et l'Europe centrale en particulier s'explique dans cette perspective. Les perspectives de baisse de risque en Europe centrale sont particulièrement favorables, et les perspectives de croissance y dépendent du développement de la productivité d'une population stable.

L'intensification des échanges avec l'Europe Centrale offre finalement plus d'avantages que d'inconvénients pour la Belgique. Elle nous rappelle la nécessité de s'ajuster intelligemment à toute situation nouvelle. Elle ouvre des marchés en forte croissance dans le cadre réglementaire européen familier à la Belgique. Elle permet aussi d'organiser une meilleure division du travail en Europe et de développer des réseaux de production et des économies d'échelle, ce qui permet d'aborder ensuite mieux la concurrence mondiale. Ce nouveau partenariat européen, fait de concurrence et d'alliances, ne nous dispensera cependant pas de faire face aux défis et aux opportunités d'un monde plus vaste, si nous voulons améliorer ou simplement maintenir notre niveau de vie.

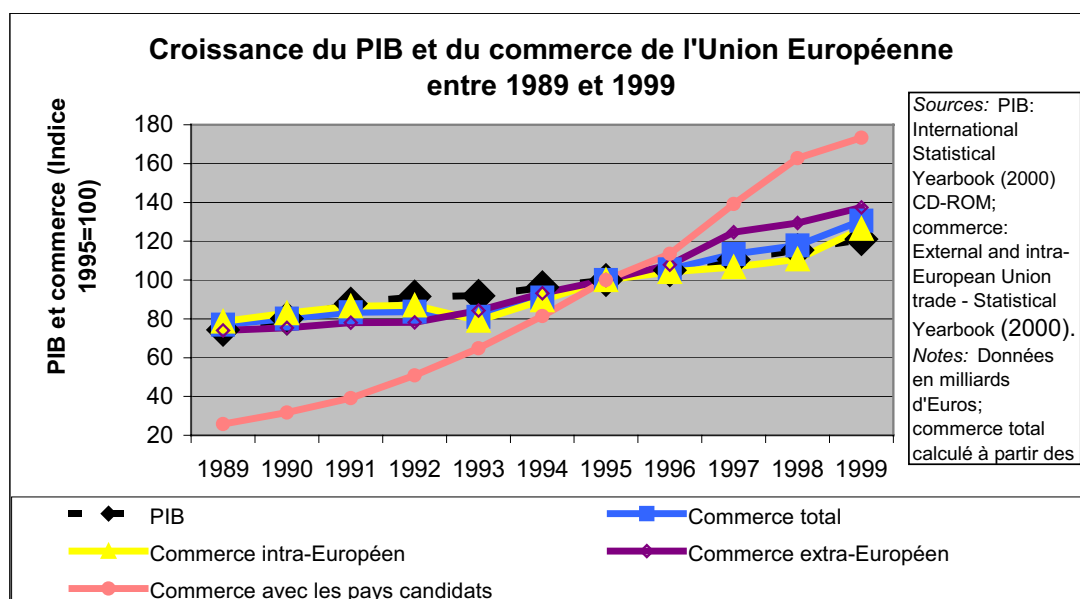
BIBLIOGRAPHIE

- ABRAHAM, Filip, KONINGS, Jozef, VEUGELERS, Reinhilde, VAN HOVE, Jan & VANSTEENKISTE, Isabel (2002) *De Nieuwe EU: De doodsteek voor de Vlaamse Economie?* Leuven: Acco, 118 pp.

- Conseil Central de l'Economie (2003) Avis sur l'élargissement de l'U.E..
- FEB (2002) Focus Elargissement, Annexe à l'Infor-FEB du 21 novembre 2002.
- KAMINSKI, Bartolomiej (1999) Hungary's Integration into European Union Markets: Production and Trade Restructuring *World Bank Working Paper 2135*.
- KAMINSKI, Bartolomiej & NG. Francis (2001) "Trade and Production Fragmentation Central European Economies in European Union Networks of Production and Marketing" *World Bank Working Paper 2611*.
- KRUGMAN, Paul & OBSTFELD, Maurice *Economie Internationale*, Bruxelles: De Boeck, Traduit de l'américain *International Economics Theory and Policy*, dernière édition.
- LJUNGQVIST, Lars (2003) "European Unemployment: Labour Market Institutions and Economic Turbulence" *CES-Ifo DICE Report*, 7-12.
- NEVEN, Damien (1995) "Trade Liberalization with Eastern Nations, How Sensitive?" in Faini, R. & Portes R. (Eds.) *European Union Trade with Eastern Europe*, 19-60.
- SIMONIS, Dominique & LAMBRECHT, Micheline (2001) "Some economic implications of Eastern EU enlargement for Belgium" Brussels: Federal Planning Bureau Working Paper 7-01.
- GEPE I : VANDAMME, Jacques & VANDEPOELE, Laurent (2002) *L'Elargissement de l'Union Européenne: Défis et Opportunités*, Rapport du GEPE à la demande de M. Charles Picqué, Ministre des Affaires Economiques.
- GEPE II: *L'adaptation des structures de décisions économiques aux conséquences de l'élargissement de l'Union européenne*, Etude complémentaire du GEPE pour le Ministère des Affaires Economiques, mars 2003.

Annexe 1

Graphique 3.1. Indice du PIB de l'U.E. 15 et du commerce avec 3 groupes de partenaires.



Annexe 2**Tableau 3.1.** Evolution de la valeur ajoutée, de l'emploi et du commerce : Belgique et 3 nouveaux membres de l'U.E.

SECTEURS		DONNEES DE PRODUCTION				DONNEES DE COMMERCE			INTERNATIONAL		
	source	Valeur Ajoutée	Nombre d'emplois			source	Belgique	Nouveaux membres de l'U.E.			
	BNB	Rapport	Part	Rapport	Part	OCDE	Exp./Import	CZ	H	PL	
	PIB	2002/1995	2002	2002/1995	2002	CTCI 2	1993-2000	(X+M)/(X+M)	1993-2000	1993-99	
Agro-alimentaire	DA	1,14	2,65	0,99	2,33	0	1+	7,33	10	1-	
Textile-Habillement	DB	0,95	0,95	0,74	1,17	65+84	1+	5,15	1-	1=	
Bois, meubles	DD	1,22	0,31	0,91	0,35	82	10	1,03	1+	1+	
Papier, carton, imprimés	DE	1,06	1,45	0,96	1,25	64	0+	1,95	0=	0+	
Combustibles, raffinage	DF	1,34	0,51	0,90	0,13	3	0+	6,66	0-	0-	
Chimie sauf plastique	DG	1,13	3,62	1,01	1,72	5-58	01	12,71	0-	0-	
Plastique, caoutchouc	DH	1,18	0,76	1,09	0,62	58	1+	4,78	0-	1+	
Minéraux non-métal	DI	0,99	0,98	0,94	0,83	66	1=	8,49	1-	1-	
Métaux	DJ	0,95	2,54	0,95	2,39	67a 69	1-	5,68	1-	1-	
Machines et équipements	DK	1,19	1,19	0,98	1,02	71a 74	0+	7,18	0+	0+	
Eq. Electrique et electroni.	DL	0,98	1,44	0,90	1,25	75 a 77	0-	6,50	0+	0+	
Matériel de Transport	DM	0,95	1,60	0,96	1,46	78 a 79	1-	12,34	1+	1-	
Autres industries	DN	1,15	0,61	0,88	0,72	89	0+	3,10	0-	0+	
Autres biens	-	-	0	-	0	autres	?	17,1	?	?	
TOTAL INDUSTRIE	somme	1,08	18,29	0,94	15,3	-	1-	100	10	0-	
TOTAL Belgique	Total	1,14	100	1,08	100	-	-	-	-	-	
numéro de colonne	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

Commentaires pour la production belge:

Reculs importants (rapport 2002/1995 faible) en italiques gras: inférieur 1 pour la Valeur ajoutée et à 0,94 (moyenne de l'industrie) pour l'Emploi.

Avancées importantes (rapport 2002/1995 élevé) en gras: supérieur à 1,08 (moyenne de l'industrie) pour la Valeur ajoutée, et à 1 pour l'Emploi.

Commentaires pour le commerce international:

Colonnes 7,9,10 et 11: Rapports corrigés : Exportations(X)/Importations(M): [(Xi/Mi)/(X/M)]
1 si Xi>Mi en 1993, 0 si Xi<Mi en 1993, suivi de + si Xi/Mi (2000) > Xi/Mi (1993), - sinon;
01 si X<M devient X>M, et 10 si X>M devient X<M.
Colonne 8 : part du secteur dans le commerce de la Belgique.

Annexe 3

Tableau 3.4.: Belgique croissance du commerce, part sectorielle, balance commerciale et part des 3 nouveaux membres de l'U.E.

Belgique SECTEURS (i)	Source	2000-1993			2000			2000		
		CROISSANCE	SECTORIELLE EN %		PART DES ECHANGES			BALANCE COMMIEF		
	OCDE	EXPORTATIONS	IMPORTATIONS		(Xi+Mi)/(X+M) [%]			(Xi/Mi)/(X/M) [%]		
	CTC/2	CZ+H+PL MONDE	CZ+H+PL MONDE	CZ+H+PL MONDE	CZ+H+PL MONDE			CZ+H+PL MONDE		
Agro-alimentaire	0	138	14	14	12	3.00	7.33	1.83	1.14	
Textile-Habillement	65+84	122	15	233	12	8.37	5.15	0.97	1.14	
Bois, meubles	82	183	13	633	52	3.34	1.03	0.07	0.82	
Papier, carton, imprimerie	64	263	55	573	36	1.08	1.95	0.53	0.84	
Combustibles, raffinage	3	44	82	-55	84	1.19	6.66	1.29	0.53	
Chimie sauf plastiques	5-58	202	92	292	87	13.75	12.71	1.34	1.04	
Plastiques, caoutchouc	58	430	75	181	72	5.87	4.78	8.08	1.64	
Minéraux non-métal	66	246	43	84	46	2.06	8.49	1.24	1.01	
Métaux	67a 69	308	33	304	55	6.71	7.71	0.87	1.19	
Machines et équipements	71a 74	144	90	717	86	11.52	3.72	0.36	0.86	
Eq. Electrique et électronique	75 a 77	1053	93	1382	101	17.72	9.16	1.19	0.82	
Mat. Transport	78 a 79	40	29	1086	69	11.43	12.34	0.92	1.17	
Autres industries	89	75	40	353	34	2.44	3.1	2.17	0.84	
SOMME	-	-	-	-	-	88.48	84.13	-	-	
TOUTES MARCHANDISES		186	47	336	50	100	100	1.28	1.08	
PART DES 3 NOUVEAUX MEMBRES (n):				(Xn+Mn)/(X+M) [%]:		1.62	(Xn-Mn)/(X-M):	5.27	%	
numero de colonne	1	2	3	4	5	6	7	8	9	

Source : OECD International Trade Statistics by Commodities, CTC/2, CD-Rom en dollars courants.
Notes : Column 7 = Column 8 in table 3.1.. Column 9 = source of column 7 in table 3.1..

Annexe 4**Tableau A.3.1 . Analyse du Commerce des 3 nouveaux pays membres**

3 nouveaux pays membres SECTEURS (i)	2000-1993				2000			
	CROISSANCE SECTORIELLE EN %				PART DES ECHANGES			
	Source OCDE	EXPORTATIONS	IMPORTATIONS		(X+M)/(X+M) [%]	H (1999)	PL (1999)	
	CTC12	CZ	H	PL	CZ	H	PL	
Agro-alimentaire	0	2	23	66	62	19	38	6.62
Textile-Habillement	65+84	103	68	55	249	71	94	8.43
Bois, meubles	82	516	292	239	125	91	262	3.23
Papier, carton, imprimerie	64	164	371	346	198	87	204	2.96
Combustibles, raffinage	3	13	13	0	125	3	41	6.42
Chimie sauf plastiques	5-58	57	42	65	103	62	136	8.22
Plastiques, caoutchouc	58	119	42	148	235	152	264	2.93
Minéraux non-métal	66	60	59	76	159	137	244	2.34
Métaux	67a 69	66	74	45	224	141	247	9.93
Machines et équipements	71a 74	169	580	146	102	263	166	11.97
Eq. Electrique et électronique	75 a 77	535	827	324	243	383	211	12.86
Mat. Transport	78 a 79	280	232	135	270	33	341	11.08
Autres industries	89	123	217	284	197	272	119	3.72
SOMME	-	125	181	94	154	124	144	90.71
TOUTES MARCHANDISES								100

numero de colonne

10

Sources: Calculs propres à partir de Belgostat online (Banque Nationale de Belgique) des statistiques du Commerce International de l'OCDE (CD-ROM).

Chapitre IV : Les Investissements directs belges dans les nouveaux États membres par Sylvain PLASSCHAERT

Dans le présent chapitre, nous exposerons tout d'abord les liens complexes qui existent entre les projets d'exportation et les projets d'investissements directs. Nous commenterons ensuite les données concrètes relatives aux investissements directs étrangers vers les nouveaux États membres (NEM) de manière globale et à partir de la Belgique. Nous analyserons également l'impact exercé par les investissements directs étrangers (IDE) sur les NEM c'est-à-dire les nouveaux États membres, pays hôtes mêmes, et leurs répercussions sur l'économie belge. À cet égard, nous attirerons l'attention sur la crainte d'une délocalisation vers les NEM, qui n'est jamais qu'un seul vecteur des phénomènes essentiellement mondiaux de globalisation et de fragmentation fonctionnelle et géographique de la production de biens et de services connexes.

I/ Les investissements directs à l'étranger et leurs relations avec les opérations d'exportation

1. Généralités

Depuis l'entrée en vigueur des accords européens, tant les exportations à partir des NEM que les investissements directs vers les NEM y ont joué un rôle vital dans la laborieuse transformation des anciennes économies planifiées vers les économies de marché. Les deux catalyseurs sont généralement approchés séparément dans la science économique; nous le ferons également dans la présente étude. Mais dans la dynamique d'une entreprise qui a des ambitions sur le plan international, les IDE et les exportations sont souvent étroitement liés; ils constituent des matières qui ne sont pas toujours exclusives, mais parfois complémentaires, si pas de manière simultanée, du moins de manière séquentielle.

Nous distinguerons divers types de constellations IDE exportations, surtout en fonction du mobile principal auquel répond l'initiative d'IDE. A cet égard, nous indiquerons également si, et dans quelle mesure, ces mobiles et modèles sont pertinents en ce qui concerne les NEM.

2. Rapport statistique

Il y a lieu de rappeler, au préalable, que les statistiques disponibles sur le plan international en matière d'IDE se basent sur les capitaux que les sociétés mères injectent dans leurs filiales étrangères (à condition qu'elles en détiennent au moins 10 % du capital-actions). Les

Hoofdstuk IV : Directe Investerings vanuit België in de Nieuwe Lidstaten door Sylvain PLASSCHAERT

In dit hoofdstuk worden vooreerst de complexe verbanden tussen uitvoeren directe investeringsprojecten belicht. Daarna worden de feitelijke gegevens over de BDI's naar de NLS, globaal en vanuit België gecommenterd. Daarna analyseren wij de impact die DBI's uitoefenen op de NLS-gastlanden zelf en de weerslag ervan op de Belgische economie. Daarbij wordt de schijnwerper ingesteld op de gevreesde delocalisatie naar de NLS-evenwel slechts één vector in de in wezen wereldwijde verschijnselen van globalisatie en van functionele en geografische fragmentering van de productie van goederen en verwante diensten.

I/ Buitenlandse Directe Investerings in hun verhouding tot uitvoerverrichtingen

1. Algemeen

Sinds de Europese Akkoorden in werking traden, hebben zowel de export vanuit de NLS als de inwaartse directe investeringen aldaar een vitale rol gespeeld in de moeizame transformatie van de voormalige centraal-geplande volkshuishoudingen naar markteconomieën. Beide katalysatoren worden meestal afzonderlijk benaderd in de economische wetenschap; dit gebeurt ook in deze studie. Maar in de dynamiek van een bedrijf met internationale ambities zijn BDI en uitvoer dikwijls innig met elkaar verweven; zij constitueren niet steeds exclusieven, maar zijn soms complementen van elkaar—indien niet gelijktijdig, dan toch sequentieel.

Wij kunnen diverse type-constellaties van BDI en export onderscheiden, grotendeels in functie van het hoofdmotief waaraan het initiatief tot BDI beantwoordt. Daarbij zullen wij tevens aanduiden of, en in hoeverre deze motieven en patronen van BDI's relevant zijn m.b.t de NLS.

2. Statistische Rapportering

Vorafgaandelijk weze eraan herinnerd dat de internationaal-geldende statistieken inzake BDI's opgebouwd zijn uit de geldkapitalen, die moedermaatschappijen besteden in hun buitenlandse filialen (mits zij minstens 10 % van het aandelenkapitaal ervan bezitten). De weer-

injections de capitaux retenues comprennent, en plus de la participation dans le capital social, également les sommes prêtées et, en principe, aussi les bénéfices réinvestis dans la filiale. Logiquement, les moyens financiers affectés à la reprise d'une entreprise dans le pays-hôte apparaissent donc autant que ceux qui concernent un nouvel établissement «*Greenfield*», dans le périmètre statistique de la notion d'investissements directs à l'étranger. Une telle approche d'évaluation des IDE est la seule qui se prête à la quantification et, par conséquent, à un rapport statistique. A cet égard, il est fait abstraction des ingrédients plus qualitatifs des IDE, comme le transfert de technologie plus actuelle, qui sont toutefois extrêmement importants.

3. Motifs principaux des IDE

Deux raisons essentielles sous-tendent les IDE¹ : la recherche de débouchés, d'une part, les économies de coûts, d'autre part. Pratiquement toutes les statistiques disponibles montrent que les IDE sont essentiellement axés sur les débouchés du pays «d'accueil» ou sur l'espace géographique dans lequel sont intégrés les marchés nationaux, comme c'est le cas dans l'Union européenne des quinze et bientôt des vingt-cinq. Le chiffre de 80 % de tous les IDE est régulièrement mentionné à cet égard. Cela explique pourquoi les IDE se concentrent surtout dans les pays dotés d'un niveau de prospérité élevé ou d'un revenu par habitant en croissance rapide, et pas, par exemple, dans les petits États africains pauvres². Pour les IDE axés sur les économies de coûts, par contre, un faible revenu par habitant et un niveau salarial peu élevé constituent le principal motif pour installer la production dans ce type de pays, dans l'optique de sa réexportation. C'est cette seconde catégorie qui soulève des discussions politiquement sensibles en raison de la crainte qu'elle fait naître de s'accompagner d'une perte de production et d'emplois dans le pays «d'origine». Nous procéderons également à une taxinomie des divers cas dans les deux catégories, en mettant en évidence le lien entre exportations et IDE et en soulignant l'attractivité des NEM en ce domaine.

¹ Aux fins de simplification de notre exposé, nous ne prendrons pas en compte les IDE dans les ressources du sol, de nature minérale ou agricole. Ces IDE liés au sol ne posent, en effet, pas le problème de la délocalisation qui nous occupe surtout ici. En outre, ils sont fondamentalement axés sur les débouchés des matières premières, telles qu'elles ou après transformation.

² Mais même dans les pays en voie de développement considérés comme un groupe, c'est la logique du marché qui prévaut. Voir Dunning, 1993.

houden kapitaalinjecties omvatten daarbij, naast de deelname in het maatschappelijk kapitaal, tevens de geleende geldsommen en, in beginsel, ook de binnen de filiale geherinvesteerde winsten. Logischerwijze ressorteren bijgevolg zowel de financiële middelen, aangewend bij de overname van een onderneming in het gastland, als degene, die een nieuwe «groenveld» vestiging betreffen, onder de statistische perimeter van het begrip buitenlandse directe investeringen. Dergelijke benadering bij de meting van BDI's is de enige die zich leent tot kwantificering en derhalve tot statistische rapportering. Daarbij wordt geabstraheerd van de meer kwalitatieve ingrediënten van BDI's, zoals de overdracht van meer *up-to-date* technologie, die nochtans uitermate belangrijk zijn.

3. Hoofdmotieven van BDI's

Men onderscheidt twee hoofdmotieven voor BDI's¹ met name afzetzoekende BDI's enerzijds, kostprijsbesparende BDI's, anderzijds. Omzeggens alle beschikbare statistische gegevens tonen aan dat BDI's overwegend gericht zijn op de afzetmarkt van het beoogde «gast» land of op de geografische ruimte binnen dewelke nationale markten worden geïntegreerd, zoals het geval is in de EU-15 en straks in de EU-25. Het percentage van 80 % van alle BDI's duikt daarbij regelmatig op. Dit legt uit waarom men BDI's aantreft vooral in landen met een hoog welvaartspeil, of met een snel groeiend per capita inkomen en niet in bv arme, kleine Afrikaanse staten². Bij kostenbesparende BDI's daarentegen bieden een bescheiden per capita inkomen, en het lage loonniveau het hoofdmotief om in dergelijk land productie te installeren, met het oog op wederuitvoer. Het is deze tweede categorie die politiek-gevoelige discussies verwekt omdat daarbij de vrees ontstaat dat productie en arbeidsposten verloren gaan in het «thuis» land. Aansluitend leggen wij een taxonomie aan van diverse gevallen onder beide categorieën, met aandacht voor het verband tussen export en BDI en vermelding van de aantrekkingskracht van de NLS terzake.

¹ Daarbij laten wij buiten beschouwing, ter vereenvoudiging van onze uiteenzetting, de BDI's in bodemresources, van minerale of agrarische aard. Deze bodemgebonden BDI's stellen immers niet het probleem van de localisatie, dat in onze studie grote aandacht opeist. Bovendien zijn zij fundamenteel gericht op markt-afzet van de grondstoffen, hetzij in ruwe vorm of na verwerking.

² Maar zelfs in ontwikkelingslanden, beschouwd als groep, overweegt het marktgericht motief. Zie Dunning, 1993.

4. Investissements directs à l'étranger axés sur les débouchés

Nous distinguerons divers cas types :

– Lorsque des débouchés stables sont découverts à l'étranger par le biais d'exportations, le remplacement d'un distributeur non lié par une filiale propre peut assurer une meilleure conduite de la politique de vente. La création d'une telle filiale de commercialisation, selon la législation du pays d'accueil³, ne requiert qu'un faible apport en capital et n'ajoute dès lors pas grand-chose aux flux financiers. Mais cette filiale commerciale est une première étape dans le processus de multinationalisation d'une entreprise ; et elle permet aussi de garder pour soi la valeur ajoutée nette, dans le cadre de la fonction de distribution⁴.

Les statistiques relatives aux IDE belges dans les NEM ne permettent pas de procéder à une estimation précise de la fréquence de pareilles implantations purement commerciales. Une récente étude portant sur le nombre d'implantations d'entreprises belges à l'étranger (voir ci-après, le point 3.4), met en avant la concentration élevée du nombre d'IDE dans les pays voisins immédiats. Ouvrir une capacité de production dans les pays voisins se justifie *a priori* moins en raison de la proximité géographique et de la libéralisation du transport des marchandises au sein de l'Union européenne. On peut donc en déduire que généralement les filiales commerciales sont installées, dans le but de mieux couvrir les marchés des pays voisins. Dans les NEM, plus lointains, l'exploration des marchés s'opère également par le biais des exportations et la mise en place d'une organisation de vente propre précède souvent l'établissement d'une unité de production propre ; en cas de reprise d'une entreprise autochtone, il faudra cependant adapter l'organisation de vente existante.

– Si les ventes continuent d'augmenter dans le pays-hôte et si les coûts de production et de distribution sont moins élevés que les coûts d'exportation, la capacité de production y sera certainement développée pour atteindre le niveau requis. Gérer une filiale de production dans

4. Afzetzoekende Directe Investerings in het Buitenland

Daarbij kunnen wij diverse typegevallen onderscheiden :

– Wanneer via export stabiele afzetmogelijkheden zijn aangeboden in een buitenland, kan de vervanging van een niet-verbonden distributeur door een eigen dochteronderneming een betere besturing van het verkoop-beleid verzekeren. De oprichting van dergelijke commercialisatie-filiale, volgens de wetgeving van het gastland³ vereist weliswaar weinig kapitaalinzet, en voegt derhalve weinig toe aan de geldelijke BDI-stromen. Maar deze commerciële dochter zet reeds een eerste stap in het multinationalisatieproces van een bedrijf; en laat tevens toe de netto-toegevoegde waarde, besloten in de distributiefunctie voor zich te behouden⁴.

Gegevens inzake Belgische BDI's in de NLS laten niet toe de frequentie van dergelijke, zuiver commerciële vestigingen precies in te schatten. Ook een recent onderzoek over het aantal buitenlandse vestigingen door Belgische bedrijven (zie hierna, in 3.4), stelt de hoge concentratie vast van het aantal BDI's in de onmiddellijke buurlanden. Welnu, wegens de geografische nabijheid en de vrijmaking van het goederenverkeer binnen de EU, is er *a priori* minder aanleiding om in de buurlanden productiecapaciteit op te starten. Daaruit mag wel worden afgeleid dat veelal een commerciële dochteronderneming wordt ingeschakeld, om de markten van de buurlanden beter te bestrijken. Ook in de verder afgelegen en mindervertrouwde NLS gaat marktverkenning via export, en een eigen verkooporganisatie, veelal vooraf aan een eigen productie-eenheid ; bij overname van een inheems bedrijf zal evenwel de reeds bestaande verkooporganisatie moeten worden geaccommodeerd.

– Bij verdere stijging van de afzet in het gastland, zal allicht de vereiste uitbreiding van de productiecapaciteit aldaar plaatsvinden, indien de productie- en distributiekosten lager uitvallen dan via de exportroute. Wel is het opereren van een productiedochter in het gastland veel

³ Les activités réalisées dans le pays d'accueil, qui ne sont pas incorporées dans une société locale, sont néanmoins soumises à l'impôt des sociétés du pays d'accueil dès lors qu'elles tombent sous l'acception de « établissement stable ».

⁴ Il ne faut dès lors pas s'étonner que les pays où l'on rencontre le plus d'IDE issus d'entreprises belges, soient également les pays vers lesquels nous exportons le plus, c'est-à-dire les pays voisins au sein de l'Union européenne.

³ Activiteiten in het gastland, die niet in een lokale vennootschap zijn ingekapseld, zijn nochtans onderhevig aan de vennootschapsbelasting in dat gastland, van zodra zij onder het begrip « vaste inrichting » vallen.

⁴ Het baart derhalve geen verwondering dat de landen in dewelke het meest BDI's van Belgische bedrijven worden aangetroffen, tevens degene zijn waarheen het meest wordt uitgevoerd, met name de buurlanden in de E.U.

le pays-hôte est bien plus complexe qu'une simple opération d'exportation, et ce, rien que par le fait que la filiale est soumise aux multiples réglementations en vigueur dans le pays-hôte. Bien que des IDE remplacent alors des exportations à partir du pays d'origine, il s'agit cependant essentiellement de débouchés nouveaux et additionnels, qui ne doivent pas influencer négativement la production préexistant dans le pays d'origine.

– Le choix entre l'exportation vers ou la production dans le pays-hôte nécessite bien entendu une mise en balance des coûts de production et de transaction entre les deux approches différentes du marché visé. Mais d'autres considérations peuvent également faire pencher la décision en faveur d'un IDE. Les fournisseurs de composants et biens intermédiaires sont souvent contraints de suivre l'installation d'une nouvelle capacité de production dans le pays-hôte par le client principal, ou même la délocalisation vers ce pays à partir du pays d'origine ; s'ils ne le font pas, ils seront exclus du marché, en raison par exemple du coût trop élevé du transport. Ce facteur est pertinent pour la Belgique, qui se caractérise par le rôle important des fabricants de biens intermédiaires⁵. Le groupe d'usines automobiles actuellement créées en Tchéquie et en Slovaquie par des multinationales connues, après que Volkswagen en eut pris l'initiative avec la reprise de Skoda, agit comme un pôle d'attraction à l'égard de nombreux sous-traitants, tant locaux qu'étrangers.

– La concurrence oligopolistique entre (entreprises multinationales) EMN de plus grande taille inspire, elle aussi, un positionnement stratégique sur les marchés étrangers, en réaction à une initiative similaire d'un concurrent, ou pour couper l'herbe sous le pied de celui-ci en étant «le premier arrivé» sur ces marchés⁶. On peut observer le même phénomène dans les NEM également, plus particulièrement dans des secteurs comme la construction automobile et la grande distribution. La concurrence acharnée qui se manifeste déjà dans les NEM, est d'ailleurs en grande partie le fait d'entreprises multinationales étrangères.

– Autre cas de substitution des exportations par des IDE : l'installation de capacités de production dans le pays destinataire, lorsque les exportations rencontrent de trop fortes entraves sous la forme de droits d'importation.

complexer dan een gewone exportverrichting, alleen reeds omdat de filiale onderworpen is aan de veelsoortige regelgevingen in het gastland. Alhoewel BDI's dan export vanuit het thuisland vervangen, betreft het nochtans in wezen nieuwe, additionele afzetmogelijkheden, die de voorafbestaande productie in het thuisland niet nadelig hoeven te beïnvloeden.

– De keuze tussen export naar, of productie in het gastland vereist uiteraard een afweging van de productie- en transactiekosten tussen beide alternatieve benaderingen van de beoogde afzetmarkt. Maar ook andere overwegingen kunnen de beslissing doen doorwegen ten voordele van een BDI. Toeleveranciers van componenten en tussengoederen zijn dikwijls genoopt de installatie van nieuwe capaciteit in het gastland, door een hoofdcleint, of zelfs de verhuis aldaar vanuit het thuisland, te volgen; zoniet komen zij niet meer aan bod, omwille van bv de te hoge vervoerkosten. Deze factor is relevant voor België, dat gekenmerkt wordt door de aanzienlijke rol van fabrikanten van intermediaire goederen⁵. De cluster van autofabrieken, die door bekende MNO's thans worden opgezet in Tsjechië en Slovaquie, nadat Volkswagen met de overname van Skoda het voortouw heeft genomen, heeft de uitwerking van een magneet op vele toeleveringsbedrijven, zowel inheemse als buitenlandse.

– Ook oligopolistische mededinging tussen grotere MNO's inspireert een strategische positionering in buitenlandse afzetmarkten uit reactie tot het gelijkaardig initiatief van een concurrent, of om deze, als «eerste intredende» het gras voor de voeten te maaien⁶. Ook in de NLS kan men hetzelfde fenomeen onderkennen, in diverse sectoren, zoals in de autoconstructie en inzake grootwareketens. De scherpe mededinging die in de NLS reeds tot uiting komt, wordt overigens grotendeels bevochten tussen buitenlandse MNO's.

– Een ander geval van substitutie van export door BDI's betreft het installeren van productiecapaciteit in het bestemmingsland, wanneer export te zeer afgeremd wordt door hoge invoerrechten of andere

⁵ Ainsi, Bekaert a lui-même ouvert une usine en Slovaquie, lorsque Continental, un fabricant de pneus, a quitté Herstal pour la Tchéquie.

⁶ Knickerbocker a déjà étudié ce phénomène en 1973 ; ainsi nombre de grands constructeurs automobiles mondiaux ont-ils installé des usines d'assemblage dans le cadre pourtant restreint des marchés nationaux sud-américains.

⁵ Aldus heeft Bekaert zelf een fabriek opgestart in Slowakije, toen Continental, een bandenfabrikant, Herstal heeft verlaten voor Tsjechië.

⁶ Knickerbocker heeft reeds in 1973 dit verschijnsel onderzocht; aldus hebben zich, binnen de nochtans beperkte Zuidamerikaanse nationale markten, vele van 's werelds autoconstructeurs neergeplant met assemblage.

tation élevés ou d'autres mesures protectionnistes («tariff jumping»)⁷. Dans ce cas également, ce sont les débouchés dans le pays d'accueil, et non le coût de production inférieur, qui constituent l'enjeu des IDE. Dans les pays qui poursuivent une politique de substitution des importations en se retranchant derrière des barrières douanières importantes, les coûts de production élevés et les déséconomies d'échelle sapent d'ailleurs la compétitivité internationale.

Dans les NEM, ce motif n'est plus pertinent pour les IDE réalisés par les États membres de l'Union européenne, mais bien pour les EMN hors Union européenne. Certaines EMN américaines, japonaises ou coréennes se positionnent ainsi aussi dans les NEM. Le tarif extérieur de l'Union européenne auquel elles seront soumises au lendemain de l'élargissement effectif, est assez peu élevé.

– Ce que les économistes entendent par «services», englobe toute une série de prestations. Beaucoup d'entre elles ont pour caractéristique que leur «production» par le fournisseur coïncide dans le temps et dans l'espace avec leur «consommation» par le client. Le client doit, en outre, être approché dans sa propre langue. C'est notamment le cas lorsqu'une banque belge opère dans un NEM. En d'autres termes, le marché étranger est immédiatement couvert via des IDE, et non par le biais d'exportations préalables. D'autres services, par contre, doivent être inévitablement prestés dans le cadre d'une autre entreprise industrielle ou de services. Il en va notamment ainsi de la gestion du parc informatique ou de l'administration des salaires. Ce sont, en l'occurrence, ces services propres à l'entreprise qui peuvent faire l'objet d'une véritable délocalisation, comme on l'expliquera ci-après.

5. Investissements directs à l'étranger guidés par un souci de minimisation des coûts

a Généralités

Quand il n'est plus possible de couvrir efficacement les marchés internationaux, celui du pays d'origine compris, parce que des coûts de production plus élevés dans le pays d'origine (surtout au niveau des salaires) sapent la compétitivité de l'entreprise, voire menacent sa survie, une solution peut consister à réaliser la production dans un pays étranger où les coûts de production sont moins élevés. Lorsque la production dans le pays d'origine est arrêtée ou limitée, on peut alors parler de véritable «délocalisation».

⁷ Quand, dans les années 60, les produits japonais se furent taillés une place enviable sur les marchés américain et européen, des « restrictions (pas vraiment) volontaires à l'exportation » furent imposées au Japon, lequel réagit en se mettant à produire des Toyota aux USA et en Europe occidentale.

protectionnistische maatregelen. («tariff jumping»)⁷. Ook hier vormt de afzet in het gastland, en niet de lagere productiekost, de inzet van de BDI's; . In landen, die imports substitutie nastreven achter hoge tolmuren, ondermijnen de hoge productiekosten en schaalnadelen trouwens de internationale competitiviteit.

In de NLS is dit motief niet langer relevant voor BDI's vanuit EU-staten, maar wel voor MNO's buiten de EU. Aldus positioneren sommige Amerikaanse, Japanse of Koreaanse MNO's zich eveneens binnen de NLS. Het externe tarief van de EU, waaraan zij onderworpen zullen zijn, na de effectieve uitbreiding, is evenwel vrij laag.

– Wat economen met «diensten» bedoelen, omvat een uitzonderlijk bonte verzameling van prestaties. Vele onder hen hebben als kenmerk dat de «productie» ervan door de aanbieder, en het «verbruik» door de klant samenvallen in tijd en ruimte. De klant moet bovendien worden benaderd in zijn eigen taal. Dit is het geval wanneer b.v. een Belgische bank opereert in een NLS. M.a.w., de buitenlandse markt wordt dan onmiddellijk bestreken via BDI's en niet door middel van voorafgaande export. Andere diensten daarentegen moeten onvermijdelijk binnen een ander diensten -, of binnen een industrieel bedrijf, worden geleverd. Men denke bv. aan het beheer van het computerbestand, of aan de loonadministratie. Het zijn met name deze bedrijfsgebonden diensten die het voorwerp van een echte delocalisatie kunnen uitmaken, zoals hierna nog wordt toegelicht.

5. Kostenbesparende Directe Investerings in het Buitenland

a. Algemeen

Indien het niet langer mogelijk is de internationale markten, inclusief deze van het thuisland, doelmatig te bestrijken, omdat hogere productiekosten in het thuisland (vooral inzake lonen) de concurrentiekracht van het bedrijf ondergraven en zelfs zijn voortbestaan bedreigen, kan productie in een goedkoper buitenland een oplossing bieden. Indien productie in het thuisland wordt stopgezet of ingeperkt, grijpt in dezelfde mate echte «delocalisatie» plaats.

⁷ Toen, in de jaren zestig, Japanse producten een belangrijke plaats hadden veroverd in de Amerikaanse en Europese afzetmarkten, werden (niet zo) «vrijwillige uitvoerbeperkingen» afgedwongen vanwege Japan. Een reactiepatroon bestond erin voortaan Toyota's te produceren in de VSA of in West Europa.

Le problème, aujourd'hui brûlant, de la délocalisation sera ultérieurement examiné plus en profondeur. Nous nous bornerons ici à quelques remarques importantes. On fera la distinction entre biens matériels et services, même s'ils sont souvent imbriqués les uns dans les autres. La production industrielle requiert en effet souvent la prestation de services immatériels, comme le service après vente ou le lancement déjà évoqué d'une filiale de commercialisation propre. Et la prestation de services nécessite généralement un substrat matériel ; le travail intellectuel est, par exemple, encore difficilement envisageable sans le recours à l'ordinateur.

b. Biens matériels

– *Outsourcing internationale* : La délocalisation d'une capacité de production industrielle vers des pays où la production coûte moins cher, en raison, essentiellement de la modicité des coûts salariaux, n'est nullement un phénomène nouveau et a même existé de tout temps⁸, même s'il se répand plus rapidement qu'autrefois, parce qu'aujourd'hui, les services aussi sont délocalisés. Comme l'a analysé notamment Helleiner (1973), la fabrication de produits à forte intensité de main-d'œuvre, comme les textiles (mais surtout l'habillement, l'exemple type des secteurs de production «nomade»), jouets, chaussures, s'est délocalisée depuis environ 1965 des États-Unis, du Japon et de l'Europe occidentale vers notamment la Tunisie, le Mexique (la «Maquiladora» dans la région frontalière), la Malaisie. Et, initialement, vers Singapour, Hong Kong et Taiwan, qui entre-temps sont «montés en grade» en proposant un assortiment de produits de qualité supérieure et qui, volontairement, se défont des produits à forte intensité de main-d'œuvre au profit de la Chine méridionale, et plus particulièrement du Delta de la Rivière de la Perle (Etude de la Deutsche Bank, 2003).

«L'*outsourcing*» peut également se produire dans des secteurs qui connaissent une innovation technologique accélérée et qui nécessitent de nombreux capitaux. Fairchild, Texas Instruments et Motorola se sont ainsi livrés une concurrence acharnée par le biais de leurs propres filiales ou sous-traitants en Asie orientale, lorsque certains composants exigeaient encore un travail manuel (Chang, 1971). L'innovation technologique ultrarapide dans ce secteur et la courte durée de vie d'une nouvelle génération d'électronique obligent ces entreprises à com-

⁸ Dans le comté de Flandre, au cours d'une longue période de crise au 14^{ème} siècle, de nombreux emplois dans l'industrie du drap ont été déplacés de Bruges, Gand ou Ypres vers de plus petites agglomérations, telles que Roulers, Termonde ou Poperinge, où les salaires étaient moins élevés. Voyez Van der Wee (1975).

Op het momenteel hete probleem van de delocalisatie wordt later grondiger ingegaan. Hier wezen reeds enkele belangrijke opmerkingen aangebracht. Daarbij wordt een onderscheid gemaakt tussen materiële goederen en diensten, alhoewel beide veelal met elkaar zijn verstrengeld. Want industriële voortbrenging vereist dikwijls de prestatie van immateriële diensten, zoals de zorg-na-verkoop; of de reeds vermelde opstarting van een eigen distributiedochter. En diensten zijn meestal ingebed in enig materieel substraat, zoals intellectuele arbeid die nog moeilijk zonder aanwending van een computer kan worden gedacht.

b. Materiële goederen

– *Internationale outsourcing* : De verplaatsing van industriële productiecapaciteit naar landen, waar de productie goedkoper uitvalt, vooral dank zij lagere loonkosten, is geenszins een nieuw verschijnsel - en is overigens van alle tijden⁸ ook al verspreidt dit zich sneller dan voorheen, omdat nu ook sommige diensten delocaliseren. Zoals o.m. door Helleiner (1973) werd ontleed, heeft, sinds ongeveer 1965, de productie van arbeidsintensieve producten zoals textielwaren (maar vooral kledij, het type-voorbeeld van snelvoetige («*footloose*») productiesectoren), speelgoed, schoeisel zich verlegd vanuit de VSA, Japan en West-Europa naar o.m. Tunesië, Mexico (de «Maquiladora» in de grensstreek), Malaysië. En aanvankelijk Singapore, Hong Kong en Taiwan— die ondertussen zijn «gegradueerd» naar een hoogwaardiger productassortiment en die doelbewust de arbeidsintensieve producten afstoten, vooral naar Zuid China, en meer bepaald naar de Delta van de Parelrivier (Deutsche Bank Research, 2003).

«*Outsourcing*» kan ook voorkomen in sectoren met een snelle technologische vernieuwing, en die vrij kapitaalintensief zijn. Fairchild, Texas Instruments en Motorola vochten aldus een verbeterd concurrentiestrijd uit via eigen filialen of onderaanneming in Oost-Azië, toen sommige componenten nog manuele arbeid vereisten (Chang, 1971). De razendsnelle technologische vernieuwing in die sector en de korte levensduur van een nieuwe generatie electronica nopen deze bedrijven ertoe kosten te drukken en zo vlug mogelijk de productie

⁸ In het graafschap Vlaanderen, tijdens de veertiende eeuw, een periode van langdurige crisis, werd heel wat arbeid in de laken-nijverheid verlegd van Brugge, Gent of Leper, naar kleinere agglomeraties zoals Roeselare, Dendermonde of Poperinge, met hun lagere lonen. Zie Van der Wee (1975).

primer leurs coûts et à forcer le plus vite possible la production à très grande échelle d'un nouveau produit compétitif.

Ces IDE présentent quelques aspects spécifiques. Tout d'abord, il s'agit de produits pour lesquels le coût du travail, c'est-à-dire la somme des coûts salariaux directs et indirects, est typiquement moins élevée que dans les pays industrialisés. À cet égard, il y a toutefois également lieu de tenir compte de la productivité de la main-d'œuvre employée, car elle est souvent aussi considérablement moindre. Un pays-hôte ne réussira pas à attirer avec succès une telle production, s'il ne l'accompagne pas d'une structure d'accueil adéquate, souvent au sein d'une «zone économique spéciale»⁹. En second lieu, les débouchés ne sont pas orientés essentiellement vers le pays-hôte lui-même, mais vers le marché mondial, en ce compris celui du pays d'origine. Dans un tel «trafic de perfectionnement», les *inputs* sont acheminés par la société mère elle-même vers sa filiale et, après transformation, exportés vers les marchés mondiaux par le client ; en cas d'importation de ce produit fini, des droits d'importation sont spécifiquement prélevés, mais uniquement sur la valeur ajoutée dans le pays de transformation, et non sur la valeur brute du produit final.

– Outsourcing proprement dit : L'opération de «transformation» ne doit pas nécessairement avoir lieu dans une filiale de l'EMN, elle est souvent confiée par sous-traitance («*outsourcing*», au sens strict) à des entreprises locales n'ayant aucun lien juridique avec l'EMN. Cette solution offre au donneur d'ordre – souvent, de grandes entreprises de distribution – l'avantage de ne pas devoir supporter de coûts d'investissement et donc de transformer des frais fixes en frais variables. En cas de hausse des salaires, il peut en outre se tourner vers un fournisseur moins cher dans un autre pays¹⁰.

– Sous-traitance de tâches non essentielles dans le pays même : outre l'*outsourcing* vers les pays à bas salaires, on observe aujourd'hui une autre forte tendance à la sous-traitance : l'externalisation. Ainsi, toutes sortes de tâches non essentielles, qui présentent en soi le caractère de services – comme la gestion de l'équipement informatique, voire de missions de recherche – sont confiées, contre le paiement d'une indemnité plus forfaitaire, à des entreprises spécialisées du pays même (par

van een nieuw competitief product op massale schaal door te duwen.

Deze BDI's vertonen enkele specifieke facetten. Voor eerst, betreft het producten, waarvan de arbeidskost, d.i. de directe en de indirecte loonsom, typisch veel lager zijn dan in de industrielanden. Daarbij moet evenwel ook de productiviteit van de arbeidsinzet in rekening worden gebracht, want deze ligt ook dikwijls beduidend lager. Evenwel zal een gastland er niet in slagen met succes dergelijke productie aan te trekken, indien het niet een geschikte onthaalstructuur accommodeert, dikwijls binnen een «speciale economische zone»⁹. In de tweede plaats is de afzet niet in wezen gericht op het gastland zelf, maar op de wereldmarkt, daarin begrepen deze van het thuisland. Ook worden, bij dergelijk «veredelingsverkeer», de inputs door de moedermaatschappij zelf aangevoerd naar haar filiale en, na verdere verwerking, uitgevoerd naar de wereldmarkten door de opdrachtgever; bij invoer van dit afgewerkt product worden typisch invoerrechten geheven enkel op de in het verwerkingsland toegevoegde waarde, niet op de brutowaarde van het eindproduct.

– Eigenlijke outsourcing : De «veredeling» hoeft niet te gebeuren in een eigen filiale van de MNO, maar gebeurt dikwijls via uitbesteding («*outsourcing*», in strikte zin) aan lokale, juridisch niet-verwante bedrijven. Voor de opdrachtgever – veelal ook grote internationale distributiebedrijven – biedt zulks het voordeel zelf geen investeringskosten te moeten getroosten en aldus vaste kosten om te zetten in variabele. Bovendien kan hij, bij stijging van de lonen, overschakelen naar een goedkopere toeleveraar in een ander land¹⁰.

– Onderaanneming van niet-kerntaken in eigen land : Van de *outsourcing* naar lage loonlanden, is een andere momenteel sterke tendens tot uitbesteding te onderscheiden, met name de «externalisatie». Daarbij worden niet-kerntaken allerhande - die wel, op zichzelf, het karakter van diensten vertonen - zoals het beheer van informatica-uitrusting, zelfs van researchopdrachten, afgestoten, tegen een meer forfaitaire vergoeding, naar gespe-

⁹ L'importation des inputs est alors exemptée de droits d'importation, à condition que les outputs soient exportés, et non pas écoulés sur le marché intérieur.

¹⁰ Une constatation intéressante est que la délocalisation ne va pas toujours dans le même sens. Ainsi Philips délocalise-t-il sa comptabilité à Lodz, ville textile traditionnelle en Pologne, et dans le même temps une entreprise textile de Lodz déménage sa production vers la Roumanie. Le Monde, 27 janvier 2004.

⁹ De invoer van de inputs geniet dan van vrijstelling van invoerrechten, mits de output wordt uitgevoerd en niet wordt afgezet op de binnenlandse markt.

¹⁰ Een interessante vaststelling is dat delocalisatie meer dan één richting kan uitgaan. Aldus delocaliseert Philips zijn boekhouding naar Lodz. Maar vanuit deze traditionele textielstad in Polen, verhuist een textielbedrijf haar productie naar Roemenië. Le Monde, 27 januari 2004

exemple Accenture, IBM ou CSC). Il est également envisageable de sous-traiter ces missions au-delà des frontières, dans des pays à bas salaires. Mais souvent, notamment pour la sous-traitance de la politique du personnel ou la problématique fiscale, il faudra continuer à opérer dans le cadre de l'ordre juridique du pays d'origine¹¹.

– Évolutions en Belgique : dans notre pays également, le phénomène de délocalisation a depuis longtemps déjà altéré l'output et surtout l'emploi dans un certain nombre de secteurs à fort coefficient de main-d'œuvre. Le secteur de l'habillement et de la confection en est un exemple flagrant. Alors qu'en 1973, 82 000 personnes travaillaient encore dans le secteur de l'habillement, elles n'étaient plus que 17 867 en 2002. Selon la fédération professionnelle Creamoda, un peu moins de la moitié de toutes les entreprises affiliées ont une production à l'étranger, ce qui représente également un pourcentage nettement plus élevé qu'en 1993. La sous-traitance proprement dite est beaucoup plus pratiquée que la production dans ses propres filiales. La taille du diamant est une activité qui a disparu depuis très longtemps de la région de Lier-Herentals pour émigrer à Bombay (aujourd'hui Mumbai) ou en Malaisie ; ou, plus précisément, elle y a été confiée à de la main-d'œuvre locale. La production de chaussures a également beaucoup diminué en Belgique, initialement au profit de l'Espagne et du Portugal, deux pays qui doivent aujourd'hui faire face à la redoutable concurrence de la Chine.

– Les atouts des nouveaux États membres : l'adhésion des NEM offre aux entreprises occidentales l'opportunité d'y démarrer elles-mêmes une production à fort coefficient de main-d'œuvre ou de la confier à des sous-traitants locaux. Le coût du travail y est, en effet, sensiblement moins élevé qu'en Belgique et, même s'il augmente relativement plus vite que chez nous, il demeurera encore de nombreuses années nettement moins élevé en termes absolus. Le niveau comparativement élevé de qualification des travailleurs dans les NEM et la possibilité d'accroître sensiblement la productivité dans des délais assez courts, permettent aux entreprises multinationales, de grande mais aussi de plus petite taille, de tirer avantage non seulement du faible niveau de salaires mais aussi, et c'est plus pertinent, d'un plus faible taux de salaire/productivité.

Mais les NEM ne sont pas les seuls à inciter les entreprises, grâce à leurs coûts salariaux moins élevés, à délocaliser et à externaliser. Certains pays situés plus à l'Est, à savoir la Roumanie et la Bulgarie, ainsi que la

cialiseerde ondernemingen binnen het eigen land, zoals Accenture, IBM of CSC. Uiteraard, kan daarbij worden gedacht aan grensoverschrijdende uitbesteding naar lage loonlanden. Maar dikwijls, zoals bij uitbesteding van personeelsbeleid of van de fiscale problematiek, zal men wel binnen de rechtsorde van het eigen land moeten blijven opereren¹¹.

– Evoluties in België : Ook in eigen land, heeft delocalisatie sinds lang de output en vooral de tewerkstelling in een aantal arbeidsintensieve sector uitgedund. De kleding- en confectiesector biedt hiervan een voor de hand liggend voorbeeld. In 1973 werkten nog 82.000 personen in de kledingsector, in 2002 nog slechts 17.867 personen. Volgens de beroepsfederatie Creamoda «hebben ongeveer iets minder dan de helft van alle aangesloten bedrijven een buitenlandse productie», tevens een beduidend hoger percentage dan in 1993. Onderaanneming is veel frequenter dan productie. In de streek van Lier-Herentals is de diamantslijperij sinds vele jaren verdwenen en verplaatst naar Bombay (thans Mumbai) of naar Malaysia, of, meer precies, toevertrouwd aan werkkrachten ter plekke. Ook de schoenproductie is in België grotendeels stilgevallen: oorspronkelijk gebeurde de verplaatsing richting Spanje en Portugal, nu komt ook China sterk opzetten.

– De troeven van de Nieuwe Lidstaten : De toetreding van de NLS schept ruimte voor Westerse bedrijven om arbeidsintensieve productie aldaar zelf op te starten of toe te vertrouwen aan lokale onderaannemers. De arbeidskosten zijn er immers aanzienlijk lager dan in België, en zullen, alhoewel zij relatief sneller stijgen dan in België, nog vele jaren duidelijk goedkoper uitvallen in absolute termen. De comparatief hoge graad van scholing van de werknemers in de NLS, en de mogelijkheid om vrij vlug de productiviteit aanzienlijk op te krikken, laat MNO's, grote maar ook kleinere, toe voordeel te halen niet enkel uit lage lonen, maar, wat relevanter is, van een lagere loon/productiviteitsratio.

Maar de NLS-gebieden zijn niet de enige die wegens lagere loonkosten tot delocalisatie en outsourcing verleiden. Er komt nu ook concurrentie vanwege landen, die meer oostwaarts zijn gelegen, met name Roemenië

¹¹ À propos des avantages et inconvénients de cette sous-traitance, par hypothèse encore nationale, voir *Forward*, octobre 2003.

¹¹ Over voor- en nadelen van deze, bij veronderstelling nog nationale onder-aanneming, zie *Forward*, oktober 2003.

Chine et sa réserve - jusqu'à présent inépuisable - de main-d'œuvre bon marché, font également concurrence aux NEM. Nous y reviendrons ultérieurement.

c. Production fragmentée en réseau

Dans le cas susvisé de trafic de perfectionnement, une ou plusieurs phases de l'élaboration de la chaîne de valeurs se déroulent dans un autre pays affichant des coûts salariaux moins élevés ; l'assemblage du produit final se fait ensuite ailleurs, probablement dans le pays d'origine (la séquence se fait souvent dans le sens inverse). Cette interaction engendre de nombreux flux commerciaux internationaux de composants et de produits semi-finis entre les unités d'une même EMN¹², ou avec des sous-traitants indépendants. Ces transactions effectuées au sein d'une même classe de produits («*intra-product trade*») constituent, à l'heure actuelle, le segment qui connaît la croissance la plus rapide au sein du commerce mondial (Banque mondiale, 2003 et CNUCED, 2002). La chaîne de valeurs est dès lors davantage «fragmentée», en fonction des «avantages concurrentiels» que peut faire valoir chaque unité d'exploitation et qui sont en grande partie déterminés par les «avantages comparatifs» du pays concerné, pour autant que ces avantages ne soient pas annihilés par des coûts de logistique et de transaction plus élevés. Feenstra (1998) définit lapidairement ce nouveau type de constellation d'exploitation comme «l'intégration du commerce mais la désintégration de la production».

Jusqu'à présent, ce sont principalement des pays d'Asie de l'Est, dont principalement la Chine, ainsi que le Mexique, qui sont associés à ces sous-traitances réalisées au sein de réseaux globaux de production (Banque mondiale, 2003). Les NEM sont, eux aussi, associés à de tels réseaux¹³ et briguent d'ailleurs une telle position. En ce qui concerne cette production fragmentée, ils disposent de plusieurs atouts majeurs par rapport à d'autres pays à faibles coûts salariaux. En effet, ils se situent géographiquement aux frontières des UE15. En outre, leur niveau salarial demeurera encore longtemps inférieur à celui des UE15. Qui plus est, ils feront

¹² Ces flux de paiement intra-EMN posent le problème des « prix de transfert ». Étant donné que les autorités fiscales concernées, en Belgique, mais maintenant également dans de nombreux NEM, défendent leur part de l'impôt sur les bénéfices, la réglementation relative à ces prix internes, basée sur un canevas élaboré à l'OCDE, est devenue le problème fiscal le plus préoccupant pour les EMN. Pour un aperçu, voir Plasschaert, 1994.

¹³ La production et la gestion d'entreprise peuvent être considérablement optimisées au moyen de logiciels qui permettent de mieux coordonner les différentes tâches, grâce à l'«*Enterprise Resource Planning*». Voir The Economist, 1998.

en Bulgarie, aussi vanwege China met zijn vooralsnog onuitputtelijk reserveleger van goedkope arbeidskrachten. Later wordt hierop nog bij herhaling ingegaan.

c. Gefragmenteerde productie in netwerkverband

In het zo even behandelde geval van veredelingsverkeer voltrekken zich één of meerdere fasen bij de opbouw van de waardeketen in een ander land, dat een lagere loonkost aanwijst; nadien volgt de assemblage van het eindproduct elders, wellicht in het thuisland (dikwijls gebeurt de sequentie in omgekeerde richting). Deze interactie verwekt heel wat internationale handelsstromen van componenten en half-afgewerkte producten tussen eenheden van dezelfde MNO¹², of met zelfstandige onderaannemers. Deze transacties binnen dezelfde productklasse («*intra-product trade*») vormt thans het snelst groeiende segment in de wereldhandel (World Bank, 2003 en UNCTAD, 2002). De waardeketen wordt daarbij meer «gefragmenteerd», in functie van de «competitieve voordelen» die elk van de ingezette bedrijfseenheden kan waarmaken, en die grotendeels worden bepaald door de «comparatieve voordelen» van het betrokken land - voor zover deze voordelen niet worden uitgewist door hogere transactie- en logistische kosten. Feenstra (1998) karakteriseert deze nieuwsoortige bedrijfsconstellatie kernachtig als «integratie van de handel maar des-integratie van de productie».

Tot hiertoe zijn bij deze toeleveringen binnen globale productienetwerken vooral landen in Oost Azië, w.o. vooral China, alsook Mexico betrokken (World Bank, 2003). Ook de NLS worden ingeschakeld in dergelijke netwerken¹³ en ambiëren overigens dergelijke rol. I.v.m. deze gefragmenteerde productie beschikken zij over enkele stevige troefkaarten in vergelijking met andere lage loonkostlanden. Immers, zij leunen geografisch aan bij de EU-15. Hun loonniveau zal zich ook nog geruime tijd beneden dit van de EU-15 situeren. Zij zullen daarenboven deel uitmaken van de Eenheidsmarkt, met haar verregaande éénmaking van het reglementair ka-

¹² Deze intra-MNO betaalstromen geven aanleiding tot de problematiek van de z.g. transfersprijzen. Omdat de betrokken fiscale overheden, ook in België, maar thans ook in vele NLS, hun deel van de winstbelastingskoek verdedigen, is de reglementering inzake deze interne prijzen, gebaseerd op een OESO-stramien, uitgegroeid tot het meest prangende probleem voor MNO's in het fiscale domein. Voor een overzicht, zie Plasschaert, 1994.

¹³ De optimalisatie van de productie en van het bedrijfsbeleid wordt aanzienlijk bevorderd door de beschikbaarheid van softwareprogrammas, die de verschillende taken beter op elkaar afstemmen, dank zij «*Enterprise Resource Planning*». Zie The Economist, 1998.

partie du marché unique, avec son uniformisation poussée du cadre réglementaire de la gestion d'entreprise ; cela aussi facilite la fragmentation internationale du processus de production (ce qui devrait se confirmer encore davantage lorsque les NEM intégreront la zone euro). Enfin, une autre donnée, et non des moindres, est l'application, depuis 1998, du cumul diagonal des règles d'origine. Dans un espace paneuropéen - qui comprend, en plus des UE15 et des 10 NEM, les membres de l'AELE ainsi que la Turquie -, le certificat d'origine européen, délivré, par exemple, à une composante manufacturée en Hongrie, sera également valable en cas de transformation ultérieure dans un autre pays, en Pologne, par exemple. Cette réglementation encourage principalement les investissements directs à l'étranger, orientés vers l'exportation, étant donné que les pourcentages d'origine locale, requis pour bénéficier d'un régime fiscal préférentiel, sont ainsi plus rapidement atteints. À cet égard, les NEM disposent d'un meilleur atout que la Russie ou la Chine, par exemple. Une étude circonstanciée réalisée par Kaminski et Ng (2001) révèle que la production fragmentée représente déjà un pourcentage élevé des exportations et importations des NEM, plus particulièrement avec l'Allemagne. Ces transactions concernent avant tout le secteur automobile (principalement en Tchéquie, en Hongrie, en Pologne, en Slovaquie et en Slovénie), mais également l'équipement pour les télécommunications (surtout pour l'Estonie et la Hongrie) et le secteur du meuble (dans à peu près tous les NEM, mais principalement en Lettonie et en Lituanie). Les auteurs soulignent que les petites entreprises locales ne doivent donc pas se contenter de petits marchés locaux, mais qu'elles peuvent participer, en sous-traitant pour le compte de grandes entreprises, au grand marché international et, en observant les instructions de leurs donneurs d'ordre, sont capables d'accroître leur efficacité de manière considérable et relativement rapide ; les sous-traitants risquent toutefois de dépendre considérablement des donneurs d'ordre, qui cherchent l'entreprise qui leur offrira des inputs au prix le plus avantageux.

6. Services

– une tendance nouvelle et marquée : la section précédente traitait des produits industriels. Depuis le début des années nonante, on constate un phénomène, de plus en plus marqué, de délocalisation d'une série de services qui, s'ils font partie de la gestion normale d'une entreprise, peuvent néanmoins en être dissociés et être confiés à des pays à bas salaire, et ce, en tant que modules distincts. Parmi cet éventail de services figurent le traitement post-marché des ordres de la clientèle des banques, la gestion des salaires ou l'exploitation de call centers ; mais aussi, à un échelon supérieur, la program-

der voor de bedrijfsvoering ; ook dit vergemakkelijkt de inter-nationale opdeling van het productieproces (bij latere inschakeling in de Eurozone zou zulks nog meer bewaarheid worden). Tenslotte, en niet in het minst, geldt sinds 1998 de z.g. diagonale cumulatie van de oorsprongsregelen. In een pan-Europese ruimte - die naast de EU-15 en de 10 NLS ook de EFTA leden en Turkije omvat - zal sindsdien het Europees oorsprongs-certificaat dat is toegekend aan b.v. een component in Hongarije, ook gelden bij verdere verwerking in een ander land, b.v. Polen. Deze regeling bevordert vooral BDI's, die op export gericht zijn, omdat de percentages van lokale oorsprong, die vereist zijn om voor een preferentieel handelsregiem te kwalificeren, dan vlugger bereikt worden. In dit opzicht, beschikken de NLS over een sterkere troef dan bv. Rusland of China. In een gedetailleerd onderzoek, belichten Kaminski en Ng (2001) dat de gefragmenteerde productie reeds een hoog percentage van de uitvoer en invoer van de NLS vertegenwoordigt, in het bijzonder met Duitsland. Deze transacties betreffen in de eerste plaats de automobielsector (vooral in Tsjechië, Hongarije, Polen, Slowakijë en Slovenië), maar ook uitrusting voor telecomunicaties (met Estland en Hongarije als uitschieters) en de meubelsector (in omzeggens alle NLS, maar relatief vooral in Letland en Litouwen). De auteurs benadrukken dat kleinere lokale ondernemingen zich aldus niet moeten tevreden stellen met smalle lokale markten, maar via toelevering aan grote bedrijven, deelachtig worden aan de ruime internationale afzetmarkt en, in opvolging van de instructies van hun opdrachtgevers, hun efficiëntie aanzienlijk en vrij snel kunnen opvijzelen ; onderaannemers lopen echter het risico van een grote afhankelijkheid t.a.v. de opdrachtgevers, op zoek naar de meest voordelige aanbieders van inputs.

6. Diensten

– Een nieuwe, en sterke tendens : De voorgaande sectie besprak industriële producten. Sinds het begin van de jaren negentig, ontvouwt zich, steeds krachtiger, het verschijnsel van de delocalisatie van een aantal diensten, die tot de normale bedrijfsvoering behoren, maar daaruit kunnen worden geïsoleerd en als afzonderlijke modules uitbesteed naar lage loonlanden. Tot deze waaier van diensten behoren de *back-office* verwerking van klantenorders in banken, de loonstaten, of het opereren van *callcenters* ; maar ook, meer gesofistikeerd, softwareprogramming. India, met name

mation de logiciels. L'Inde (notamment les villes de Bangalore et d'Hyderabad) est, en très peu de temps, passée maître dans ce domaine. Les entreprises occidentales peuvent confier ces tâches à leur propres filiales (entreprises «captive»), mais surtout à des entreprises locales, comme Tata Consultancy Services et Wipro, qui présentent elles-mêmes actuellement des tendances à la multinationalisation¹⁴. En d'autres termes, l'Inde est devenue un important exportateur de ce type de modules de services¹⁵. La présence, en grand nombre, d'ingénieurs bien formés, la modicité des salaires et l'utilisation de l'anglais comme langue véhiculaire expliquent ce succès. Celui-ci a été possible, parce que les télécommunications «en temps réel» (à faible coût) gommant la distance par rapport aux clients occidentaux, et surtout anglo-saxons, alors que la digitalisation on du traitement des données a rendu superflus les documents sur papier¹⁶.

Une récente étude retentissante (*Mc Kinsey Review*, 2003) prévoit que cette externalisation de services liés à l'entreprise connaîtra une croissance annuelle de 30 à 40% au cours des cinq prochaines années, même si la base de départ est étroite. Les économies réalisées sont assez considérables. Dans les *call centers*, les salaires représentent en effet 70% des coûts de production.

– Aussi dans les nouveaux États membres : les NEM, avec leurs salaires inférieurs à ceux pratiqués en Europe occidentale, peuvent prétendre à la localisation de ces «tâches incorporelles». Comme la distance géographique constitue un facteur beaucoup moins important que dans le cadre de la sous-traitance de composantes de produits corporels, ces pays subissent néanmoins une forte concurrence de la part d'autres pays, situés plus à l'Est en Europe¹⁷ ou en Asie. Les salaires ont en outre tendance à augmenter plus rapidement – comme en Hongrie au cours de ces dernières années – qu'en Inde, où deux millions d'ingénieurs sont diplômés chaque année.

Il est indéniable que cette délocalisation d'une série de tâches d'employé vers des pays à bas salaires annonce une réduction de l'emploi dans le pays d'origine des entreprises concernées – et, en l'espèce, aussi en Belgique. Il s'agit non plus d'emplois simples occupés

in Bangalore en Hyderabad, is op korte tijd uitgegroeid tot de kampioen in dergelijke taken. Westerse bedrijven kunnen deze taken toewijzen aan eigen, («captive») dochterondernemingen, maar vooral aan inheemse ondernemingen, zoals Tata Consultancy Services en Wipro, die thans zelf neigingen tot uitwaartse multinationalisering vertonen¹⁴. M.a.w. India is een belangrijk exporteur geworden van dergelijke diensten-modules¹⁵. De talrijke en goed opgeleide ingenieurs, de veel lagere wedden, en het gebruik van het Engels als communicatiemedium verklaren deze successtory. Deze kon werkelijkheid worden omdat goedkope telecommunicatie, in «real time», de afstand t.a.v hun Westerse – vooral Angelsaksische – opdrachtgevers uitschakelt, terwijl de digitalisering van dataverwerking papieren documentatie overbodig heeft gemaakt¹⁶.

Een ophefmakend recent onderzoek (*Mc Kinsey Review*, 2003) anticipeert voor deze outsourcing van bedrijfsgebonden diensten, een jaarlijkse groeivoet van 30 % - 40 % gedurende de volgende vijf jaren, zij het vanaf een nog smalle basis. De kostenbesparingen zijn vrij aanzienlijk; in *call-centra* vertegenwoordigen lonen immers 70 % van de productiekosten.

– Ook in de Nieuwe Lidstaten : NLS, met hun lagere lonen dan in West Europa, kunnen aanspraak laten gelden tot het localiseren van dergelijke «immateriële taken». Omdat geografische afstand veel minder relevant is dan bij het uitbesteden van fragmenten inzake materiële producten, ondergaan deze landen evenwel scherpe concurrentie van andere landen, verder oostwaarts in Europa¹⁷, of in Azië. De lonen hebben bovendien de neiging sneller te stijgen – zoals in Hongarije tijdens in de jongste jaren - dan in India, waar elk jaar twee miljoen ingenieurs afstuderen.

Het kan niet worden geloofend dat dergelijke delocalisatie van een aantal «witte-boord» bedrijfstaken naar lagere loonlanden een rood signaal van inkrimping van arbeidsplaatsen in de thuislanden, *in casu* ook in België, uitstuurt. Het betreft dan niet enkel meer relatief

¹⁴ «Relocating the back-office», The Economist, 13 décembre 2003.

¹⁵ De nombreux experts indiens en logiciels travaillent cependant aussi à Silicon Valley ou ailleurs aux États-Unis.

¹⁶ À Dakar aussi, des call centers ont été installés, et ce, pour les besoins d'entreprises françaises (Le Monde, 27 mai 2003).

¹⁷ Selon le Financieel Economische Tijd du 9 avril 2003, l'opérateur télécom gantois City Call a délocalisé un call center à Sofia, en Bulgarie.

¹⁴ «Relocating the back office », The Economist, 13 december 2003.

¹⁵ Maar ook vele Indiase software specialisten werken in de Silicon Valley of elders in de VSA.

¹⁶ Ook in Dakar zijn call-centra opgericht, ten gerieve van Franse ondernemingen (*Le Monde*, 27 mei 2003)

¹⁷ De telecomoperator City Call uit Gent heeft een call-center verplaatst naar Sofia in Bulgarije, volgens de Financieel Economische Tijd van 9 april 2003.

par des travailleurs manuels, comme dans le secteur de la confection, mais bien d'emplois ayant une teneur intellectuelle supérieure et mieux rémunérés chez nous, même si nombre des tâches exécutées ont un caractère répétitif. Aux questions de savoir si ce phénomène est irréversible, si, d'un point de vue macroéconomique, il doit être considéré comme un poste de perte, en Belgique par exemple, et s'il existe une parade, Mc Kinsey répond d'une manière en fait rassurante, considérant que cette externalisation devrait générer globalement un résultat «win-win»¹⁸. Nous reviendrons sur ce point dans la dernière section de ce chapitre.

II/ Les nouveaux États membres en tant que localisation des investissements directs à l'étranger

— le tableau 4.1. (voir annexe 1) présente les IDE dans les NEM depuis que ces pays ont quitté le bloc soviétique (nous y ajoutons aussi quelques données, mais sans toutefois les approfondir, sur les deux autres zones relevant du terrain d'action de la BERD). Ce tableau appelle quelques commentaires.

— La plupart du temps, les IDE n'ont réellement démarré qu'au cours de la seconde moitié des années nonante, sauf en Hongrie¹⁹. Auparavant, l'importante dépression économique et le cadre réglementaire rudimentaire décourageaient les IDE.

— Dans les NEM, un pourcentage considérable de cet afflux de capitaux est affecté à l'acquisition d'entreprises locales qui appartenaient précédemment au secteur public et étaient soumises à des impératifs de planification. Et ce, contrairement aux IDE effectués dans les économies de marché hautement développées ou moins développées. Ces acquisitions vont souvent de pair avec des dépenses de modernisation de l'équipement d'exploitation — ce que Meyer, 1998, appelle de manière lapidaire les «*brownfield investments*». Les capitaux affectés à ces acquisitions expliquent aussi en grande partie les fluctuations considérables des chiffres annuels.

— Le processus de privatisation des entreprises d'État est pratiquement terminé dans les nouveaux États membres. Ce facteur se reflète dans les estimations inférieures pour l'année 2003. Quoique ce déterminant spécifique des IDE - qui porte généralement sur des montants considérables - va disparaître à l'avenir, on s'attend, de manière générale, à ce que le flux global d'investissements reste au moins à un niveau identique. C'est par exemple ce qui ressort d'une enquête effec-

eenvoudige jobs voor «blauwe- boord» arbeiders, zoals in de confectiesector, maar arbeidsposten van hoger intellectueel gehalte, en alhier beter betaald, ook al hebben vele der uitgevoerde taken een repetitief karakter. Op de vragen of dit fenomeen onomkeerbaar is, macro-economisch opzicht als een verliespost moet worden geboekt in b.v België en hoe daarop kan worden gereageerd, biedt Mc Kinsey een in wezen geruststellend antwoord, omdat deze outsourcing globaal een «win-win» resultaat zou verwekken¹⁸. Daarop zal in de laatste sectie van dit hoofdstuk nog worden ingegaan.

II/ De Nieuwe Lidstaten als Localisatie voor Buitenlandse Directe Investerings

— Tabel 4.1 (Zie bijlage 1) registreert de BDI's in de NLS sinds deze landen het Sovjetblok hebben verlaten (wij voegen er ook enkele gegevens aan toe, maar zonder verdere uitdieping, voor de twee andere zones, die tot het werkgebied van de EBRD behoren). Enkele commentaren mogen daarbij volstaan.

— BDI's kwamen meestal slechts op dreef in de tweede helft van de jaren negentig - met uitzondering van Hongarije¹⁹. Voorheen ontmoedigden de zware economische depressie en het rudimentair reglementair kader de bereidheid tot BDI's.

— In de NLS, strekt een aanzienlijk percentage van deze kapitaaltoevoer tot overname van inheemse ondernemingen, die voorheen tot de staatssector behoorden en aan de planimperatieven waren onderworpen. Dit in tegenstelling tot BDI's die in hoogontwikkelde of in minder ontwikkelde markteconomieën worden neergeplant. Deze overnames gaan veelal gepaard met uitgaven tot modernisering van de bedrijfsuitrusting - door Meyer, 1998, kernachtig «bruinveld investeringen» geheten. De kapitalen besteed voor dergelijke overnames verklaren ook grotendeels de aanzienlijke schommelingen in de jaarcijfers.

— De privatisering van staatsbedrijven in de NLS is thans grotendeels beëindigd; de lagere ramingen voor 2003 weerspiegelen deze factor. In de toekomst zal deze specifieke determinant van BDI's, waarmee dikwijls belangrijke sommen waren gemoeid, zijn uitgedoofd. Toch wordt algemeen verwacht dat de globale investeringsstroom op zijn minst hetzelfde peil zal bereiken. Dit blijkt b.v uit de bevraging, door de UNCTAD (World Investment Report, 2003) van de organen die in

¹⁸ «Who wins in offshoring», également dans Mc Kinsey Quarterly, 2003, special edition.

¹⁹ Dès 1968, la Hongrie avait fait un premier pas vers un système d'économie de marché.

¹⁸ «Who wins in offshoring», eveneens in Mc Kinsey Quartely, 2003, special edition.

¹⁹ Hongarije had reeds in 1968 de eerste stappen gezet inde richting van een markteconomisch bestel.

tée par la CNUCED (*World Investment Report*, 2003) auprès des organes chargés de la promotion des IDE dans les nouveaux États membres. Cette vision optimiste est soutenue par l'intérêt toujours croissant dont font également preuve les entreprises occidentales de plus petite taille à l'égard desdits États ainsi que par le renforcement du cadre juridique induit par la future adhésion effective des États concernés à l'Union européenne. Plus qu'auparavant, ces nouveaux IDE seront en outre effectués sur de nouveaux sites, c'est-à-dire sous la forme de bâtiments neufs et de nouveaux équipements industriels, cette option étant, en principe, plus favorable à l'économie du pays d'accueil que les IDE effectués au travers de reprises.

– La part relative des IDE effectués dans les nouveaux États membres a pu se maintenir en dépit de l'important recul des IDE au niveau mondial en 2001 et en 2002. On observera toutefois que si ledit recul résulta de la faible conjoncture internationale, il fut surtout induit par l'importante diminution du nombre de fusions et de reprises après l'éclatement de la bulle Internet.

– D'après un index reflétant les IDE actuels par rapport aux capacités économiques des pays (exprimées en termes de PIB) et par rapport à quelques autres variables quantifiables (notamment le PIB), index qui est établi chaque année dans le « *World Investment Report* » (cf. CNUCED, 2003), le potentiel théorique des nouveaux États membres en termes d'IDE n'a pas encore été épuisé.

– Si ce sont principalement les entreprises des 15 États membres actuels de l'Union européenne qui effectuent des IDE dans les nouveaux États membres, d'autres grandes entreprises multinationales extérieures à l'Union européenne sont également concernées. Il s'agit, par exemple, d'entreprises américaines, japonaises, sud-coréennes et russes (dans le secteur énergétique).

– Les données rassemblées par la BERD portent sur les valeurs nettes. Elles dissimulent dès lors les IDE extérieurs et interrégionaux provenant des nouveaux États membres. Or, ceux-ci se mettent en place progressivement. De plus, certaines entreprises installées dans les nouveaux États membres prennent une dimension multinationale. On citera, à cet égard, l'exemple de l'entreprise hongroise MOL, dans le secteur pétrolier et gazier, qui a repris des entreprises en Croatie, en Slovaquie et, grâce à une exploitation conjointe, en Sibérie.

– Il ne faut toutefois pas surestimer, au niveau global, l'afflux d'IDE dans les nouveaux États membres. En effet, d'autres régions du monde attirent également ces

de NLS de BDI's promoten. De nog groeiende interesse, ook vanwege kleinere Westerse bedrijven, en de versteviging van het wettelijk kader dank zij de nakende effectieve toetreding tot de E.U onderbouwen deze optimistische visie. Deze nieuwe BDI's zullen zich ook meer dan voorheen in «groene velden» situeren, d.i. zich materialiseren in vers-opgetrokken bedrijfsgebouwen en -uitrusting; hetgeen in beginsel gunstiger is voor de economie van het ontvangend land dan BDI's via overnemingen.

– De BDI's naar de NLS hebben hun relatief aandeel kunnen bewaren tijdens de aanzienlijke terugloop van de wereldwijde BDI's in 2001 en 2002 ; er zij evenwel aangestipt dat deze inzinking veroorzaakt was door de slappe internationale conjunctuur en vooral door de aanzienlijke daling van de fusies en overnemingen, na het openbarsten van de internet-zeepbel.

– Een index die de huidige bestanden van BDI's stelt resp. tegenover de economische omvang van een land (uitgedrukt in BBP) en tegenover enkele andere kwantificeerbare variabelen (w.o het BBP) en die elk jaar wordt berekend in het «World Investment Report» (zie UNCTAD, 2003), wijst uit dat de NLS hun theoretisch potentieel aan BDI's nog niet hebben uitgeput.

– De BDI's in de NLS zijn overwegend ondernomen door bedrijven uit de huidige E.U-15 . Maar ook grotere MNO's van buiten de E.U , zoals uit de VSA, Japan, Zuid-Korea en (in de energiesector) Rusland zijn daarbij actief.

– De gegevens verzameld door de EBRD betreffen netto-grootheden. Zij verhullen derhalve uitwaartse, inter-regionale BDI's vanuit de NLS zelf. Deze komen stil-aan op dreef. Enkele ondernemingen uit NLS bouwen zich multinationala uit, zoals bv. het Hongaarse MOL, in de olie-en gassector, dat overnemingen heeft verricht in Kroatië, in Slowakije en via een joint venture, ook in Siberië.

– In globaal perspectief mag de instroom van BDI's naar de NLS evenwel niet worden overschat. Andere gebieden ter wereld zijn eveneens, en veel sterkere

investissements, et ce, avec beaucoup plus de force. On citera l'exemple de la République populaire de Chine, dont l'économie croît au rythme effréné de 8 à 9 % l'an depuis 25 ans, et qui, depuis 1993, attire pas moins de 40 milliards d'IDE par an, investissements qui concernent d'ailleurs surtout de nouveaux projets. La crise financière de 1997-2000 étant aujourd'hui derrière eux, de nombreux pays d'Asie orientale enregistrent également une croissance économique plutôt rapide. On rappellera également que les IDE en provenance des 15 États membres de l'Union européenne sont toujours essentiellement axés sur ses autres États membres. C'est la raison pour laquelle les entreprises occidentales se demandent souvent s'il est plus judicieux d'effectuer les IDE précités dans les nouveaux États membres ou en Asie orientale, notamment en Chine.

III/ Investissements directs opérés à partir de la Belgique dans les nouveaux États membres

– Les statistiques relatives aux IDE dans les NEM sont tenues par la BNB depuis 1995 pour l'UEBL, et depuis 2001 pour la Belgique et le Luxembourg séparément. Le tableau 4.2 (voir annexe 2) reprend ces données. Les impératifs de confidentialité en limitent cependant sensiblement l'utilité en provoquant des interruptions dans les séries de chiffres²⁰.

– La place modeste occupée par les entreprises établies en Belgique au niveau du palmarès des IDE dans les NEM n'est pas étonnante. La Belgique abrite peu d'EMN de grande taille, contrairement aux Pays-Bas, à la Suède ou à la Suisse²¹, par exemple. Les nombreuses filiales d'EMN étrangères qui opèrent en Belgique disposent d'un pouvoir décisionnel d'investir à l'étranger bien moindre que les filiales de holdings ou d'entreprises belges (Bureau fédéral du plan, 1998 et Fabrimetal, 2000). Beaucoup d'IDE s'opèrent toutefois par l'entremise de ces filiales établies en Belgique, qui font office de «plate-forme» permettant de se positionner dans les pays voisins de l'Union européenne (Zhang et Van Den Bulcke, 2001). D'un point de vue géographique et culturel, la Belgique est également plus éloignée des NEM que l'Allemagne et l'Autriche, par exemple, ou que la Suède et le Danemark par rapport aux pays baltes. Mais, d'autre part, la plus grande distance qui sépare notre pays des NEM est de nature à privilégier les IDE par rapport aux exportations.

²⁰ Chaque chiffre doit au moins comporter trois données individuelles et aucune donnée individuelle ne peut représenter plus de 80 % de la donnée composée.

²¹ Aucune entreprise belge ne figure dans le top 100 mondial. Depuis 1996, 9 des entreprises constituant le Bel-20 ont été reprises par des groupes étrangers. La capitalisation du Bel-20 s'est donc fortement réduite.

magneten voor BDI's. De VR China, die sinds 25 jaar groeit aan het helse tempo van 8-9 % per jaar, trekt sinds 1993 minstens 40 mld BDI's aan per jaar, die overigens vooral «groenveld» projecten betreffen. Nu de financiële crisis van 1997-2000 is uitgezeikt, scoren ook vele landen in Oost Azië weer een vrij snelle economische groei. Ook weze eraan herinnerd dat de BDI's vanuit EU-15 landen zich nog steeds overwegend richten naar andere lidstaten. Derhalve stelt zich voor het Westerse bedrijfsleven dikwijls de vraag of de hier besproken BDI's het meest oordeelkundig gebeuren in een NLS, of in Oost Azië, met name in China.

III/ Directe Investerings vanuit België naar de Nieuwe Lidstaten

– Statistieken inzake BDI's naar NLS worden bijgehouden door de NBB sinds 1995 voor de BLEU, en sinds 2001 voor België en Luxemburg afzonderlijk. Tabel 4.2 (Zie bijlage 2) bevat dergelijke gegevens. Hun nut wordt nochtans aanzienlijk beperkt door de vertrouwelijkheidsvereisten, die gapingen verwekken in de cijferreeksen²⁰.

– De bescheiden plaats van in België gevestigde bedrijven in het BDI-palmares in de NLS wekt geen verwondering. België huisvest weinig MNO's van grote omvang, in tegenstelling tot b.v. Nederland, Zweden of Zwitserland²¹. De vele filialen van buitenlandse MNO's die in België opereren, beschikken veel minder dan dochterondernemingen van Belgische ondernemingen of holdings over de beslissingsbevoegdheid tot investeren in het buitenland (Federaal Planbureau, 1998 en Fabrimetal, 2000). Toch gebeuren heel wat uitwaartse BDI's door toedoen van deze filialen in België, die als een 'platform' fungeren voor positionering in omliggende EU-landen. (Zhang et Van Den Bulcke, 2001). Ook ligt België geografisch en cultureel verder verwijderd van de NLS dan Duitsland en Oostenrijk, of dan Zweden en Denemarken t.a.v. het Balticum. Maar anderzijds is de grotere verwijdering van ons land t.a.v. de NLS van aard om veelal aan DBI's de voorkeur te geven boven export.

²⁰ Deze stellen dat elk cijfer ten minste drie individuele gegevens moet bevatten en dat geen enkel individueel gegeven meer dan 80 % van het samengesteld gegeven mag vertegenwoordigen.

²¹ Geen enkel Belgisch bedrijf behoort tot de 100 grootste op wereldvlak. Sinds 1996 werden overigens 9 bedrijven, die tot de BEL-20 behoorden, overgenomen door buitenlandse groepen. De kapitalisatie van de Bel-20 is aldus aanzienlijk ingekrompen.

– Ce rôle comparativement limité des entreprises belges dans les NEM n'a nullement empêché les entreprises établies en Belgique de lancer d'ores et déjà de nombreuses activités prometteuses à l'Est par le biais des exportations et/ou des IDE. Il n'a pas empêché non plus un intérêt croissant pour ce créneau, également de la part des PME. Les enquêtes qui ont été effectuées en la matière et les constatations de l'AWEX et d'Export Vlaanderen, notamment, vont en ce sens. Force est cependant de reconnaître que l'action des PME est structurellement entravée par les difficultés accrues que celles-ci rencontrent pour étudier et implémenter un projet d'IDE ; entre autres, cela accapare démesurément leur *top management*²².

– Belmofi, une banque de données consacrée aux entreprises multinationales établies en Belgique et à leurs filiales à l'étranger, qui est gérée par le Bureau fédéral du plan, contient également des statistiques sur la participation belge dans les NEM ; Belmofi se base sur les comptes annuels consolidés déposés auprès de la centrale des bilans. Seul le nombre d'entreprises et de leurs filiales y est cependant pris en compte, aucune pondération n'est faite en fonction de leur importance relative.

– On a récemment fait rapport sur les constats effectués en 2001 (Joos et Spinnenwijn, 2003). Par rapport à une étude précédente portant sur 1995, le nombre de filiales établies à l'étranger a augmenté globalement de 71% et le nombre de sociétés mères, de 32%. Il se dessine dès lors également une multinationalisation manifeste de l'économie belge vers l'extérieur, multinationalisation qui compense en partie la présence traditionnellement importante des EMN étrangères. La répartition géographique n'a toutefois guère changé en proportion : le nombre de filiales établies à l'étranger reste fortement concentré dans les pays voisins, qui sont également les plus importants marchés à l'exportation, à savoir la France (20,9%), les Pays-Bas (15,4%) et l'Allemagne (7,4%). Certaines filiales établies au Luxembourg (7,3%) ne remplissent qu'une fonction de transit, par l'intermédiaire de structures de holding.

Dans les huit NEM, 926 filiales ont été enregistrées, soit 42% en plus qu'en 1995. «Il est étonnant de constater que si des entreprises relativement grandes sont actives au sein des pays candidats à l'Union européenne, les PME belges sont, elles, davantage actives dans les pays voisins» (Joos et Spinnenwijn, 2003, p. 30). «Près d'une entreprise sur quatre investissant depuis la Belgique appartient à un groupe étranger» (ibid. p. 31)²³.

²² C'est ce qui ressort notamment d'une journée d'étude organisée par l'UNIZO à Anvers, le 6 novembre 2003.

²³ Un constat similaire a été fait dans une enquête réalisée par Fabrimetal (2000).

– Deze comparatief beperkte rol van Belgische bedrijven in de NLS verhindert geenszins dat er reeds heel wat veelbelovende oostwaartse activiteiten, door middel van export of/en BDI, vanuit België zijn ontloken en dat de belangstelling blijkbaar groeit en ook KMO's aanspreekt. De enquêtes die terzake plaatsvonden en de bevindingen van bv Export Vlaanderen en de AWEX wijzen in die richting. Wel moet worden toegegeven dat KMO's structureel worden gestremd omdat zij meer moeilijkheden ondervinden bij de verkenning en de implementatie van een BDI-project; o.m. wordt daarbij de tijdsbesteding vanwege hun *topmanagement* overmatig belast²².

– Gegevens over de Belgische betrokkenheid in de NLS zijn ook vervat in Belcofi, een databank over de «in België gevestigde multinationale ondernemingen en hun filialen in het buitenland», die door het Federaal Planbureau wordt bijgehouden; zij is opgebouwd vanuit de geconsolideerde jaarrekeningen neergelegd bij de Balanscentrale. Daarbij worden evenwel slechts het aantal van de ondernemingen en van hun filialen opgeteld en is geen weging toegekend aan hun relatieve omvang.

– Onlangs werd gerapporteerd over de vaststellingen in 2001. (Joos en Spinnenwijn, 2003) In vergelijking met een vorige studie, die 1995 betrof, is het aantal filialen in het buitenland globaal gestegen met 71 % en het aantal moederondernemingen met 32 %. Er tekent zich derhalve ook een duidelijke uitwaartse multinationalisering van het bedrijfsleven in België af, die de traditionele bijzonder sterke aanwezigheid van buitenlandse MNO's, ten dele compenseert. De percentsgewijze geografische bestemming onderging evenwel weinig wijziging : het aantal uitwaartse filialen blijft sterk geconcentreerd in de buurlanden, tevens de belangrijkste uitvoermarkten, met name Frankrijk (20,9 %), Nederland (15,4 %) en Duitsland (7,4 %). Filialen in Luxemburg (7,3 %) vervullen slechts een doorschuif functie, via holdingstructuren.

In de acht NLS werden 926 filialen opgetekend, of 42 % meer dan 1995. «Opvallend is dat relatief grote ondernemingen actief zijn in de EU-uitbreidingslanden. De Belgische KMO's zijn veeleer in de buurlanden actief (Joos en Spinnenwijn, 2003, p. 30). «Bijna één op vier ondernemingen die (er) vanuit België investeren behoren tot een buitenlandse groep» (ibid. p. 31)²³.

²² Dit bleek b.v. op een studiedag van UNIZO, in Antwerpen, op 6 november 2003.

²³ Een gelijkaardige vaststelling werd gemaakt in een enquête door Fabrimetal (2000).

– *Motivation* : comme l'indiquent les enquêtes, commentées au chapitre 1^{er}, qui ont notamment été réalisés par la FEB (2002)²⁴, les motifs répondent essentiellement aux profils, qui sont pratiquement toujours constatés dans la volumineuse littérature théorique et empirique relative aux IDE. La conquête de nouvelles possibilités en matière de ventes et de bénéfices constitue manifestement le motif prépondérant, surtout pour les grandes entreprises. Pour environ un quart des IDE réalisés au sein des NEM, la disponibilité d'une main-d'œuvre bon marché constitue un motif essentiel ; cet argument est plus décisif chez les petits investisseurs que chez les grands. Les sociétés interrogées ont toutefois souligné la productivité moindre, estimée dans l'enquête de la FEB entre 50% et 75% de la productivité en Belgique.

– *Facteurs négatifs* : dans le cadre de telles enquêtes, on évalue également les entraves et les problèmes auxquels sont confrontés les investisseurs étrangers dans les NEM. L'on s'est plaint de diverses formes de corruption, d'une bureaucratie peu efficace, de l'opacité de la réglementation et, au sein des entreprises mêmes, du manque de connaissance des tâches autres que celles inhérentes à la production industrielle proprement dite. Ces griefs correspondent d'ailleurs à ceux formulés dans d'autres pays européens à l'origine d'IDE dans les NEM. Ils ne sont certainement pas plus préoccupants que ceux relatifs aux IDE réalisés dans les pays en développement en dehors de l'Europe. À relativement court terme, la poursuite de la mise en œuvre de l'acquis communautaire contribuera d'ailleurs à atténuer sensiblement ces faiblesses.

– L'élargissement crée dès lors, pour les entreprises belges, des opportunités de profits dans le secteur de l'exportation ou, de manière générale, au travers de l'implantation, dans les nouveaux États membres, d'unités de production. On peut en effet s'attendre à ce que les taux de croissance enregistrés dans les États précités soient, pendant de nombreuses années, supérieurs aux taux enregistrés dans les 15 États membres actuels de l'Union européenne. L'augmentation du pouvoir d'achat, dans ces pays, permettra de répondre à de nombreux besoins non encore satisfaits, qu'il s'agisse de besoins de consommation (appareils ménagers modernes, voitures, etc.) ou d'équipements (logements familiaux, machines plus récentes pour les entreprises, etc.) alors que, dans les pays d'Europe occidentale, le niveau de saturation est généralement atteint et que la demande

– *Motivering* : Zoals tot uiting komt in de enquêtes, die in hoofdstuk 1 worden toegelicht, o.m. vanwege het VBO (2002)²⁴ beantwoorden de motieven in wezen aan de profielen, die bijna steeds worden vastgesteld in de omvangrijke theoretische en empirische literatuur over BDI's. De verovering van nieuwe afzet- en winstmogelijkheden, vormt duidelijk het toonaangevend motief, vooral bij de grotere bedrijven. Voor ongeveer één vierde van de BDI's in de NLS constitueert de beschikbaarheid over goedkope arbeidskrachten een essentieel motief; deze beweegreden speelt sterker door bij kleinere dan bij grotere investeerders. De ondervraagde firma's wezen evenwel op de lagere productiviteit, ingeschat in de VBO enquête, op 50 % tot 75 % van het peil in België.

– *Negatieve factoren* : In dergelijke enquêtes wordt ook typisch gepeild naar de hindernissen en pijnpunten die buitenlandse investeerders ervaren in de NLS. Diverse vormen van corruptie, een weinig efficiënte bureaucratie, de ondoorzichtigheid van de regelgeving en, in de bedrijven zelf, de gebrekkige kennis van taken andere dan deze van de eigenlijke industriële productie, werden als klachten geuit - die overigens overeenstemmen met degene die tot uiting komen in andere Europese thuislanden van BDI's in de NLS. Deze klachten zijn stellig niet bedenkelijker dan inzake BDI's in ontwikkelingslanden buiten Europa. Op relatief korte termijn zal de verdere implementatie van het «acquis communautaire» overigens deze zwakheden aanzienlijk verzachten.

– De Uitbreiding blijkt derhalve bij de bedrijven in België vensters te openen op winstgevendende opportuniteiten via export of veelal via inplanting van productie in de NLS. Er mag immers worden verwacht dat hun groei-voet deze van de huidige EU-15 gedurende vele jaren zal overtreffen. De gestegen koopkracht zal toelaten vele nog onbevredigde behoeften, zowel inzake consumptie (w.o. de moderne huishoudapparatuur, en wagens) als uitrusting (woningen voor de gezinnen, meer up-to-date machines voor de ondernemingen) te dekken, terwijl in Westeuropese landen dikwijls een verzadigingsniveau is bereikt en in wezen slechts vervangingsvraag opduikt. Ook in de openbare nutssectoren, zoals inzake de productie en verdeling van energie, de afvalverwerking, vinden buitenlandse bedrijven ruimte voor reconversieprojecten. De verovering van een marktaan-

²⁴ De même que l'enquête réalisée par Agoria (2003) parmi ses membres ; il s'agit en l'occurrence de l'ensemble des pays étrangers et pas uniquement des NEM.

²⁴ Ook in de enquête van Agoria (2003) onder haar leden; het betreft hier het ganse buitenland, niet enkel de NLS.

qui s'y manifeste ne constitue en somme qu'une demande de remplacement. Les entreprises étrangères pourront également développer des projets de reconversion dans les secteurs des services publics, par exemple en ce qui concerne la production et la distribution d'énergie et le traitement des déchets. La conquête de parts de marché dans ces nouveaux États membres constitue dès lors un objectif aussi attractif qu'accessible pour les entreprises qui sont en mesure de proposer des produits ou des services de qualité à un prix compétitif. Toutefois, la demande de consommation est toujours très stratifiée dans les nouveaux États membres. Dans l'immédiat, le marché des produits de luxe restera dès lors limité en raison du faible pouvoir d'achat de la majeure partie de la population. En revanche, dans les capitales telles que Budapest et Prague, le revenu moyen se situe déjà dans la moyenne des 15 États membres de l'Union européenne. Les différences de prospérité entre régions sont cependant considérables dans les nouveaux États membres.

IV/ Impact des investissements directs à l'étranger dans les nouveaux États membres

— Avant d'examiner les principaux enseignements des recherches menées dans ce domaine, il convient de s'interroger sur la question de savoir si, en termes de prospérité du pays d'accueil, les IDE entrants constituent la meilleure des solutions envisageables, ou s'il y a lieu de les considérer comme une solution de second rang sous l'angle de la promotion de la croissance économique et du développement, surtout au travers de l'intégration des États concernés dans le marché unique européen. Il convient non seulement, à cette fin, de comparer les «avantages» et les «inconvénients» des IDE pour le pays d'accueil, mais aussi de poser la question de savoir s'il est réaliste d'envisager une solution autre que celle-là.

Ainsi que l'a déjà souligné l'étude SEP-GEPE I (2002), les résultats enregistrés dans les nouveaux États membres seraient optimaux si les entreprises autochtones pouvaient réaliser une croissance aussi rapide que celle des IDE et s'il en allait de même, par exemple, dans le domaine de l'exportation. En effet, si les entreprises autochtones réalisaient des projets d'investissement identiques avec un même degré d'efficacité, la valeur ajoutée du processus de production et les retombées de celui-ci, notamment sa marge bénéficiaire, seraient engrangées par des agents économiques des pays concernés. En outre, la crainte d'«aliénation» – c'est-à-dire la crainte que les entreprises autochtones soient contrôlées par des groupes étrangers – se trouverait privée de fondement.

deel in die NLS is derhalve een aantrekkelijk en haalbaar objectief, voor bedrijven die een degelijk product, of dienst, kunnen aanbieden aan een competitieve prijs. De consumptieve vraag is in de NLS evenwel nog sterk gestratificeerd. Vooralsnog zal de afzetmarkt voor luxe-goederen beperkt blijven wegens de lage koopkracht bij het grootste deel van de bevolking. In de hoofdsteden zoals Budapest en Praag daarentegen bereikt het gemiddeld inkomen reeds dat van de EU-15. Maar regionaal zijn de welvaartsverschillen in de NLS aanzienlijk.

IV/ De impact van Buitenlandse Directe Investerings in de Nieuwe Lidstaten

— Vooraleer de belangrijkste bevindingen uit relevante research aan bod komen, rijst de vraag of, vanuit het standpunt van de welvaart voor het gastland, inwaartse BDI's als een «first best» of slechts als een minder optimaal kanaal tot bevordering van economische groei en ontwikkeling – vooral via integratie in de EU-Eenheidsmarkt – kunnen gelden. Daartoe moeten de 'baten' en de 'kosten' uit BDI's voor het gastland met elkaar worden afgewogen, maar tevens ook de vraag gesteld of een beter alternatief realistisch denkbaar is.

Zoals reeds in de SEP-GEPE I studie (2002) werd onderlijnd, zou een optimaal resultaat worden geboekt in de NLS, indien hun inheemse ondernemingen in staat zouden zijn een even snelle groei waar te maken en o.m. dezelfde exportprestatie neer te zetten als de BDI's. Immers, indien en voor zover dezelfde (investerings) projecten even efficiënt zouden zijn verwezenlijkt door inheemse eigen ondernemingen, zouden de toegevoegde waarde uit het productieproces en de returns, w.o. de winstcomponente, door economische agenten binnen het land zelf worden binnengerijfd. Ook zou de vrees voor «vervreemding», d.i. de controle door buitenlandse groepen over de bedrijven op eigen bodem, elke grondslag missen.

Irréaliste, ce scénario «*contrefactuel*» s'est cependant avéré irréalisable dans le cas concret des NEM, et ce, pour plusieurs raisons. Premièrement, si la première ambition du système de planification centralisé résidait dans une industrialisation à grande échelle (l'accent étant en plus mis sur l'industrie lourde), le niveau technologique de l'industrie des pays communistes a révélé le retard considérable accumulé par ceux-ci par rapport aux pays occidentaux. Dans les économies planifiées, le haut degré d'autarcie recherché pour des raisons idéologiques protégeait les situations de monopole des entreprises (d'État) contre la concurrence internationale et même contre la concurrence interne. Les exportations (d'ailleurs limitées) en provenance des pays communistes ne concernaient dès lors, abstraction faite des matières premières, que des biens de consommation de faible valeur.

Si l'on ne procède pas préalablement à une restructuration profonde, les tentatives d'intégration de ces entreprises dans le marché unique hautement compétitif seraient totalement vouées à l'échec. La privatisation de grandes entreprises ne pouvait pas non plus être supportée sur le plan financier par des bailleurs de fonds autochtones²⁵ : le taux d'épargne macroéconomique dans les NEM, surtout après la dépression initiale, était en effet trop faible, et ce, contrairement au Japon et à la Corée du Sud qui, sans avoir recours à des IDE entrants, sont parvenus à faire d'un grand nombre de leurs entreprises des acteurs redoutables sur les marchés internationaux. Les investisseurs autochtones potentiels dans les NEM n'avaient pas non plus accès à un marché des capitaux développé.

Les IDE sont donc devenus un levier important et indispensable dans la restructuration des entreprises autochtones et dans leur intégration dans le marché de l'Union européenne. Sans les IDE, un grand nombre de ces entreprises auraient disparu. Les IDE ont permis de réaliser ce processus de transformation sur une très courte période.

– *Les bénéfices des Investissements Directs à l'Étranger* : les «bénéfices» des IDE pour les pays de destination sont analysés dans la littérature abondante consacrée aux IDE et au fonctionnement des NEM, les bénéfices qui sont également concrètement confirmés en ce qui concerne les NEM. En effet :

Dergelijk «*counterfactual*» scenario is evenwel onrealistisch en was, in de concrete situatie van de NLS, om een aantal redenen onhaalbaar. Vooreerst, alhoewel een breed opgezette industrialisatie als topambitie gold van het centraal gepland systeem (met bovendien de nadruk op de zwaarindustrie), vertoonde het technologisch peil van de nijverheid in de communistische landen een aanzienlijke achterstand tegenover de westerse landen; binnen de planeconomie beschutte de hoge graad van een principieel nagestreefde autarchie de monopolioïde posities van de (staats)bedrijven tegen internationale, en zelfs tegen interne concurrentie. Het (overigens beperkt) exportpakket van communistische landen omvatte derhalve, behoudens grondstoffen, slechts laagwaardige consumptiegoederen.

Zonder een diepgaande, voorafgaande herstructurering, zouden pogingen tot doordringen vanwege deze bedrijven in de intens-concurrentiële Eenheidsmarkt, faliekant uitvallen. De privatisering van grotere ondernemingen kon evenmin financieel worden gedragen door inheemse kapitaalverstrekkers²⁵ : daarvoor was de macrospaarquote in de NLS, vooral na de aanvankelijke depressie, te zwak. Zulks in tegenstelling tot Japan en Zuid-Korea die , zonder beroep te doen op inwaartse BDI's, er in zijn geslaagd heel wat bedrijven tot geduchte spelers in de internationale markten op te werken. Evenmin hadden potentiële inheemse investeerders in de NLS toegang tot een ontwikkelde kapitaalmarkt.

BDI's zijn aldus een belangrijke en onmisbare hefboom geworden in de herstructurering van inheemse bedrijven en van hun inschakeling in de EU-markt. Zoniet zouden velen onder hen zijn verdwenen. Dank zij BDI's , kon dit proces van transformatie bovendien worden samengeballd in een vrij korte periode.

– *Baten uit Directe Buitenlandse Investerings* : De «baten» uit BDI's voor de bestemmingslanden worden ontleed in de overvloedige literatuur die aan BDI's en aan de werking van MNO's is gewijd . Zij worden ook concreet bevestigd m.b.t de NLS. Immers:

²⁵ Sauf par le biais de manoeuvres frauduleuses et « *d'asset stripping* » (la démolition et l'actif des entreprises) procédés qui ont permis aux investisseurs étrangers d'acquiescer dans les entreprises autochtones, les IDE ont permis de réaliser ce processus de transformation sur une très courte période.

²⁵ Tenzij door frauduleuze manoeuvres en «*asset stripping*» door insiders, episodes die helaas het blazoen van de privatiseringen in de NLS , maar vooral in de vroegere Sovjet Unie hebben ont-sierd.

– Les injections entrantes de capitaux portent le taux d'investissement macroéconomique à un niveau supérieur à celui pouvant être atteint par le biais de l'épargne domestique; elles drainent également des devises qui, dans les NEM, couvrent en grande partie les déficits des balances des paiements courants.

– Les IDE intègrent les capitaux transférés dans un panier d'autres ingrédients intéressants d'un point de vue économique, comme un niveau technologique supérieur, des produits nouveaux et/ou améliorés, une performance à l'exportation supérieure à celle des entreprises locales du pays d'accueil, des techniques de gestion modernes, conformes aux exigences des économies de marché²⁶. Qui plus est, ils créent des emplois dans les projets «*greenfield*».

– Ce sont surtout les pays qui se situent à un niveau de développement économique inférieur – comme les NEM – qui bénéficient de ces profits non financiers. Les IDE entrants sont cependant aussi fort appréciés dans les pays industrialisés d'Europe occidentale, ne serait-ce que parce qu'ils génèrent de nouveaux emplois.

– On constate aussi qu'un pourcentage élevé de l'accroissement rapide des exportations au départ des NEM est à mettre au crédit de multinationales qui y sont implantées et que la valeur technologique de ces exportations (en termes d'équipement utilisé et de niveau de formation des travailleurs) a augmenté. Ce faisant, la «répartition internationale du travail» s'affine de plus en plus, notamment dans le cadre de la production fragmentée, abordée ci-avant sous le point 1.5.7.

– La productivité dans les implantations IDE est typiquement supérieure à celle des entreprises locales comparables, comme l'a constaté récemment une importante étude réalisée par la BERD, en collaboration avec la Banque mondiale (BERD 2003). Les ventes par travailleur dans le premier groupe d'entreprises sont en effet supérieures de 17% à celles dans le second groupe d'entreprises. De manière peu surprenante, une corrélation positive a également été observée entre les restructurations et la productivité (BERD, 2003).

Les entreprises à capitaux étrangers accordent également des salaires supérieurs à ceux des entreprises locales (Bedi et Cieslik, 2002).

– inwaartse kapitaalinjecties tillen de macro-investeringsquote op tot boven degene die door inheemse besparingen kan worden bereikt; zij voeren ook deviezen aan, die in de NLS grotendeels de tekorten op de lopende betalingsbalansen dekken (ECFIN, 2001).

– BDI's omzwachtelen de overgehevelde geldkapitalen in een bundel van andere economisch voordelige ingrediënten, zoals een hoger technologisch peil; eventueel nieuwe en/of betere producten; een hogere uitvoerprestatie, dan waartoe de lokale bedrijven van het gastland in staat zijn; moderne managementtechnieken, vertrouwd met de eisen van markteconomieën²⁶; en een meer up-to-date technologie²⁶. En, bovenal, in «groenveld» projecten scheppen zij arbeidsplaatsen.

– Deze niet-financiële baten komen vooral ten goede van landen, die zich op een lager niveau van economische ontwikkeling bevinden – zoals het geval is voor de NLS. Maar ook in de geïndustrialiseerde landen van West Europa worden inwaartse BDI's hoog gewaardeerd, alleen reeds omdat zij bijkomende werkplaatsen creëren.

– Men stelt ook vast dat in de NLS een hoog percentage van de snel gegroeide uitvoer vanuit de NLS voor rekening komt van aldaar gevestigde MNO's.; en dat het technologisch gehalte ervan (in termen van aangewende uitrusting en scholingsgraad van de werknemers) is gestegen. Wij verwijzen daarbij naar hoofdstuk III over de internationale handel. De internationale arbeidsverdeling verfijnt zich daarbij steeds meer, o.m. in het kader van de gefragmenteerde productie, die hierboven onder 1.5.7 aan bod kwam.

– De arbeidsproductiviteit in de BDI-vestigingen ligt typisch hoger dan in vergelijkbare inheemse ondernemingen, zoals onlangs werd vastgesteld in een omvangrijk onderzoek door de EBRD samen met de Wereldbank (EBRD 2003): verkopen per werknemer lagen er 17% hoger in de eerste dan in de tweede set van bedrijven. Niet verwonderlijk werd ook een positief verband bevonden tussen herstructureringen en de arbeidsproductiviteit. (EBRD, 2003).

In de ondernemingen met buitenlands kapitaal, worden ook hogere lonen toegestaan dan in inheemse bedrijven (Bedi en Cieslik, 2002).

²⁶ Marketing en financiering waren de domeinen die in de ondernemingen in de planeconomie schromelijk verwaarloosd werden; de nadruk lag er op de productie.

– Les entreprises locales se voient souvent confier un rôle de fournisseur en composants des multinationales étrangères ; les critères imposés par ces dernières incitent ces entreprises locales à faire preuve d'une efficacité accrue.

– Dans quelques secteurs, on constate déjà, dans les NEM, le développement d'importants faisceaux d'unités de production, soutenues par des IDE. C'est par exemple le cas dans le domaine de l'électronique en Hongrie et en Estonie. Ce phénomène est cependant encore plus frappant dans le secteur de la construction et de l'assemblage automobiles en Tchéquie et en Slovaquie. La reprise de Skoda, jadis le constructeur automobile le plus performant de l'ex-bloc soviétique, par Volkswagen a joué un rôle de locomotive à cet égard. Hyundai et Toyota (dans le cadre d'une *joint-venture* avec PSA Peugeot-Citroën), notamment, ont ainsi décidé de construire une usine dans la région. Le montant de l'investissement s'élève dans les deux cas à 1,5 milliard de dollars américains (*Business Eastern Europe*, 27/10/03).

– Il y a enfin lieu de souligner que ces avantages engendrés par des IDE entrants ne profitent pas uniquement aux pays qui se situent à un moindre niveau de développement économique ou qui doivent s'imposer une transition vers une économie de marché, mais renforcent également l'économie des pays déjà industrialisés. Il n'est dès lors pas étonnant que les recherches effectuées en la matière pour la Belgique, l'une des plus importantes destinations des IDE entrants, ont montré systématiquement un renforcement du tissu industriel et de nombreux secteurs de services, dès lors que les EMN étrangères ont obtenu généralement de meilleurs résultats en termes de productivité et d'exportation (mais leur commerce international comprend de nombreuses transactions internes (cf. par exemple Zhang et Van Den Bulcke, 2001) et *American Chamber of Commerce*, 2002).

– *Les coûts économiques* : Bien qu'aujourd'hui les IDE sont, pour ainsi dire, activement sollicités partout dans le monde, souvent dans le cadre d'une émulation réciproque, il faut quand même tenir compte des «coûts économiques» qui peuvent être liés aux IDE et qui suscitent quelques remous parmi les dirigeants et dans l'opinion publique des pays d'accueil (mais qui sont trop souvent quelque peu exagérés). Il est toutefois indiqué d'en mentionner quelques aspects sensibles.

– La technologie de pointe développée par la société mère dans sa filiale ne filtre qu'au compte-gouttes vers les entreprises locales non affiliées. (Smarzynska, 1999). Il faut toutefois comprendre à cet égard la réticence d'une

– Locale bedrijven vinden dikwijls een rol toebedeeld als toeleveranciers van componenten voor buitenlandse MNO's ; de specificaties geëist door hun opdrachtgevers nopen hen daarbij tot hogere efficiëntie.

– In enkele sectoren ontwikkelen zich in NLS reeds krachtige clusters van productie-eenheden, gestuurd door BDI's. Dit is het geval inzake elektronika in Hongarije en Estland; maar vooral in de automobielconstructie-en assemblage in Tsjechië en Slowakije. De overname van Skoda, binnen het vroegere Sovjetblok de best presterende autoconstructeur, door Volkswagen speelde daarbij een voortrekkersrol. O.m Hyundai en Toyota (in een «*joint venture*» met PSA Peugeot-Citroën) hebben beslist een fabriek te bouwen in de regio; het betreft in beide gevallen een investeringsbedrag van \$ 1,5 mld; (*Business Eastern Europe*, 27/10/03).

– Er weze tenslotte onderstreept dat deze baten uit inwaartse BDI's niet enkel ten goede komen van landen die zich op een lagere rang van economische ontwikkeling bevinden of zich de transitie naar een markteconomie moeten getroosten, maar ook de economie van reeds geïndustrialiseerde landen verstevigen. Het wekt derhalve geen verwondering dat voor België, een der belangrijkste bestemmingen van inwaartse BDI's, de research terzake steevast een versterking van het weefsel in de industrie en in vele diensten heeft vastgesteld, omdat buitenlandse MNO's in doorsnee betere prestaties behalen, onder oogpunt van productiviteit en exportdeelname (maar hun internationale handel omvat veel bedrijfsinterne transacties. (Zie b.v Zhang en Van Den Bulcke, 2001) en *American Chamber, of Commerce*, 2002).

– *Economische kosten* : Alhoewel vandaag omzeggens overal ter wereld, BDI's actief worden gesolliciteerd, vaak in onderlinge wedijver, toch moet men ook oog hebben voor de «economische kosten», die aan BDI's kunnen kleven en die bij de bewindvoerders en de publieke opinies in de gastlanden enige beroering wekken (maar te dikwijls lichtvaardig worden uitvergroot). Enkele gevoelige aspecten verdienen daarbij vermelding.

– De gevorderde technologie door de moedermaatschappij neergeplant in haar filiale zijpelt slechts mondjesmaat door naar niet verbonden lokale bedrijven. (Smarzynska, 1999). Maar men moet daarbij begrip op-

entreprise à faire bénéficier de sa technologie la plus récente des concurrents potentiels, même si ceux-ci sont établis à l'étranger.

– Les nouveaux États membres se privent de recettes budgétaires lorsqu'ils ont recours au dégrèvement fiscal pour attirer des IDE. Cette situation donne souvent lieu en à de la surenchère mutuelle bien que des études démontrent, également en ce qui concerne les NEM, que si les avantages fiscaux peuvent éventuellement influencer le choix entre deux pays limitrophes, ils n'ont pas une influence déterminante sur la décision d'investissement proprement dite²⁷. La Commission européenne lutte en outre contre les dégrèvements fiscaux trop généreux, qui sont considérés comme des aides d'État.

– La concurrence menace certaines entreprises locales de disparition. Les épiceries de quartier pourront, par exemple, difficilement faire face aux chaînes de supermarchés qui, emportées dans un rapide processus d'internationalisation (Gielens et Dekimpe, 2002), disposent notamment d'un pouvoir de négociation considérable sur le plan des achats. On ne manquera toutefois pas de constater, dans les nouveaux États membres, que lorsque le niveau de prospérité augmente, les consommateurs préfèrent effectuer leurs achats, en voiture, une fois par semaine. En d'autres mots, même en l'absence de chaînes de distribution étrangères, l'évolution précitée s'y serait, également produite, fût-ce à un rythme nettement moins soutenu²⁸.

– *Opportunités et obstacles majeurs pour les entreprises autochtones*: les IDE jouent dès lors un rôle capital dans la modernisation des économies des NEM et dans leur intégration au sein du marché unique. En soi, les IDE ne sont toutefois pas les seuls déterminants de la réussite économique dans les NEM. Le développement d'un épais tissu d'entreprises autochtones viables, surtout de PME, constitue un autre levier essentiel d'une croissance rapide et harmonieuse.

Cela constituera toutefois une tâche difficile. Pour remplir l'une des conditions d'adhésion, définies à Copenhague (1993), un NEM doit présenter «une économie

brengen voor de terughoudendheid van een onderneming om potentiële concurrenten, ook indien zij zich in het buitenland bevinden, te bevruchten met de nieuwste technologie.

– NLS derven budgettaire inkomsten, wanneer zij fiscale ontlastingen aanwenden als lokmiddel voor BDI's. Dit gebeurt veelal in wederzijds opbod, alhoewel ook m.b.t de NLS, enquêtes aantonen dat fiscale gunsten geen determinerende invloed uitoefenen op de investeringsbeslissing zelf, wel eventueel op de keuze tussen aanpalende landen²⁷. Te vrijgevege fiscale ontlastingen, beschouwd als vormen van staatssteun, worden thans ingedijkt door de Europese Commissie.

– Een aantal lokale bedrijven dreigen weggeconcentreerd te worden. Aldus kunnen lokale winkels moeilijk optornen tegen supermarktketens, die in een snel internationalisatieproces worden meegesleurd. (Gielens en Dekimpe, 2002), en die o.m een aanzienlijke onderhandelingsmacht bij aankopen kunnen laten gelden. Maar bij stijgende welvaart zal een NLS niet ontsnappen aan de voorkeur vanwege verbruikers om ééns per week, per wagen, te gaan winkelen ; m.a.w ook zonder de intrede van buitenlandse distributieketens zou dergelijke evolutie zich hebben ontvouwd, maar in een veel trager tempo²⁸.

– *Opportunities maar ook zware hindernissen voor inheemse bedrijven*: BDI's vervullen derhalve een hoogst vitale rol in de modernisering van de economieën van de NLS en in hun integratie in de Eenheidsmarkt. Op zichzelf, zijn BDI's evenwel niet alleen zaligmakend voor de NLS. De brede ontplooiing van een dicht weefsel van levensvatbare inheemse ondernemingen, vooral van KMO's, is evenzeer een essentiële hefboom voor een snelle en harmonische groei.

Dit wordt evenwel een moeilijke opgave. Om één der toetredingsvoorwaarden, vastgelegd in Copenhague (1993) te vervullen, moet een NLS een «werkzame

²⁷ La «pression fiscale effective» exercée sur les entreprises multinationales qui opèrent dans les nouveaux États membres a été calculée de manière approfondie dans une étude récente. Si cette pression varie considérablement entre les États précités, elle est généralement inférieure à la pression constatée dans les 15 États membres actuels de l'Union européenne. Voir, à cet égard, Ernst & Young ainsi que le Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Université de Mannheim, 2003.

²⁸ «Le secteur de la distribution en Europe centrale a connu depuis dix ans une mutation équivalente à celle qui s'est produite en vingt-cinq ans en Europe de l'Ouest» (Boillot, 2003, p. 63).

²⁷ Een recente grondige studie berekende de «effectieve belastingdruk» voor MNO's die in de NLS opereren. Deze verschilt nogal tussen de NLS, maar is typisch lager dan in de EU-15 staten. Zie Ernst & Young en Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Universität Mannheim, 2003.

²⁸ «Le secteur de la distribution en Europe centrale a connu depuis dix ans une mutation équivalente à celle qui s'est produite en vingt-cinq ans en Europe de l'Ouest» (Boillot, 2003, p. 63).

de marché viable et la capacité à faire face à la pression concurrentielle et aux forces du marché». La dernière enquête annuelle réalisée par Eurochambres (2004) dans les NEM révèle que quasiment toutes les entreprises locales envisagent avec optimisme l'élargissement. Si elles escomptent une concurrence plus rude en provenance des entreprises européennes, elles s'attendent par ailleurs à un accès plus aisé aux marchés de l'UE, à des pratiques commerciales plus transparentes ainsi qu'à un plus grand flux d'IDE²⁹.

Les difficultés auxquelles sont confrontées les entreprises des NEM sont toutefois considérables, surtout lorsque celles-ci souhaitent se développer et accéder aux marchés internationaux. Elles ont en effet moins aisément accès aux marchés de capitaux ; les dépenses à effectuer pour obtenir sa propre marque déposée dans le méga marché des UE25 sont considérables ; l'avantage comparatif que présentent les plus faibles coûts salariaux risque de s'amenuiser et ce, au profit des pays situés plus à l'Est (*Pricewater Coopers, 2003*). Il sera dès lors indiqué pour les NEM de procéder à des restructurations et à des fusions ainsi que de s'allier avec des partenaires étrangers.

VI/ Les répercussions de l'élargissement à l'Est sur l'économie belge

L'analyse contenue dans le présent chapitre, relatif aux IDE, et, de manière plus générale, dans l'ensemble de l'étude, permet de formuler un certain nombre de commentaires :

– Ainsi qu'il ressort principalement du chapitre III, nombre d'entreprises implantées en Belgique parviennent à s'emparer d'une part appréciable du marché dans les NEM et ce, à partir de leur base d'exportation. À cet égard, peu importe réellement, au point de vue de la performance des entreprises et sur le plan macroéconomique, que les produits exportés soient des produits finis ou des inputs intermédiaires³⁰ ; peu importe également que cette exportation s'effectue par le biais d'une «transaction-à-bout de bras» ou au sein de la même entreprise, en direction de la filiale responsable de la commercialisation. Les balances commerciales positives permettent de conclure que l'output industriel, et par conséquent l'emploi en Belgique également, ont connu jusqu'à présent une croissance globale, suite aux impacts commerciaux de l'élargissement.

²⁹ La même source fait cependant état d'un niveau de préparation encore insuffisant. Un constat similaire a également été dénoncé par une enquête réalisée par Price Waterhouse Coopers auprès d'entreprises belges (2003).

³⁰ La sous-traitance de biens intermédiaires, ce qui constitue de l'industrie belge, crée toutefois un lien de dépendance par rapport à un éventuel donneur d'ordre dominant.

markteconomie vertonen alsook de capaciteit om mededingingsdruk en marktkrachten te beheersen». De jongste van de jaarlijkse enquêtes door Eurochambres (2004) in de NLS meldt een vrij algemeen verspreid optimisme vanwege de inheemse bedrijven t.a.v. de Uitbreiding. Zij anticiperen weliswaar een scherpere concurrentie vanwege Europese bedrijven, maar anderzijds een gemakkelijker toegang tot EU markten, meer transparante businesspraktijken en een grotere instroom van BDI's²⁹.

De moeilijkheden waarop ondernemingen uit de NLS botsen zijn evenwel aanzienlijk, vooral wanneer zij willen doorgroeien en internationale markten betreden. Zij hebben immers minder toegang tot kapitaalmarkten; de uitgaven om een eigen merknaam waar te maken in de EU-25 mega-markt zijn aanzienlijk; het comparatief voordeel van lagere loonkosten dreigt af te slijten ten voordele van meer oostwaarts gelegen landen (*PriceWaterhouseCoopers, 2003*). Herstructurerings en fusies zullen derhalve voor NLS bedrijven aangewezen zijn, alsook allianties met buitenlandse partners.

VI/ De repercussies van de oostwaartse Uitbreiding op het bedrijfsleven in België

De analyse in dit hoofdstuk over de BDI's, en meer algemeen in de ganse studie, wettigen een aantal commentaren :

– Zoals vooral uit hoofdstuk III blijkt, slagen heel wat bedrijven, in België gevestigd erin een behoorlijk marktaandeel in de NLS in te palmen, vanuit hun exportbasis. Onder oogpunt van de performantie van de ondernemingen, en in macro-economisch opzicht is het daarbij in wezen onverschillig of deze uitvoer van fabrikaten slaat op eindproducten dan wel op intermediaire inputs³⁰ ; en of deze uitvoer gebeurt via een transactie-op-armslengte dan binnen dezelfde onderneming naar de commercialistie-dochter toe. De positieve handelsbalansen wettigen de conclusie dat de industriële output, en derhalve ook de tewerkstelling in België tot hertoe globaal is gestegen ingevolge het handelseffect van de Uitbreiding.

²⁹ Maar dezelfde bron stelt een nog onvoldoend niveau van voorbereiding vast. Een gelijkaardige klacht werd ook verwoord in een enquête bij Belgische ondernemingen on Price Waterhouse Coopers(2003)

³⁰ Toelevering van intermediaire goederen, een kenmerk van de Belgische industrie, schept evenwel een band van afhankelijkheid t.a.v een eventueel dominerende opdrachtgever.

– En ce qui concerne les entreprises qui ont préféré réaliser des IDE plutôt que des exportations, ou qui y sont amenées eu égard à la nature de leur fonction de production - comme c'est le cas dans le secteur bancaire - les statistiques, plus rares en la matière, révèlent que les IDE en provenance de Belgique ainsi que d'autres pays d'origine, s'orientent principalement vers les marchés des NEM mêmes. Les résultats globaux demeurent également positifs en la matière, grâce au développement de l'activité et à l'augmentation des bénéfices de ces entreprises ; c'est également le cas, mais dans une moindre mesure, ici même, en termes d'emploi : le suivi des nouvelles activités d'IDE doit en effet s'effectuer depuis la Belgique.

– À l'intérieur de cet effet net globalement positif, les évolutions dans les différents secteurs sont naturellement diverses. Certains secteurs subissent une concurrence plus âpre et perdent du terrain sur les marchés internationaux, voire en Belgique, à la suite de l'arrivée d'entreprises dans les NEM – et notamment de filiales de multinationales étrangères qui y sont implantées. Ces secteurs «vulnérables» sont généralement des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre, comme le secteur textile et, surtout, celui de la confection. L'analyse détaillée du commerce international avec les trois principaux NEM ne présente cependant pas une image déprimante. La concurrence de ces pays n'est en effet pas alarmante à l'heure actuelle. Les pertes de parts de marché sont davantage imputables à des concurrents originaires d'autres pays, comme la Turquie et la Chine dans le domaine textile.

– En revanche dans de nombreux autres secteurs ou «niches», les NEM offrent des possibilités intéressantes, par le biais de l'exportation et/ou des IDE. Même dans des secteurs vulnérables, des producteurs belges parviennent souvent à se maintenir à l'étranger, grâce à l'innovation en matière de produits. Du côté de la demande, il y a un large intérêt pour des produits qui, par le passé, n'étaient pas offerts en quantité suffisante ou dans une qualité satisfaisante. Du côté de l'offre, ce sont surtout les produits nécessitant d'importants capitaux qui dominent. Ces produits constituent encore et toujours un avantage concurrentiel pour les pays d'Europe occidentale. Ils ont également un plus grand avenir, présentent une valeur ajoutée supérieure et permettent par conséquent une rémunération plus élevée.

– L'actualité mentionne des cas de transplantation de la production proprement dite vers des pays à faibles coûts salariaux, c'est-à-dire d'une véritable délocalisation. Celle-ci ne concerne pas systématiquement des processus de production à forte intensité de main-d'œuvre, mais aussi les productions de masse qui,

– Inzake de bedrijven die de BDI route hebben verkozen boven de export, of uit de aard van hun productiefunctie ertoe worden genoopt - zoals in de banksector - wijzen de meer schaarse statistische gegevens uit dat de BDI's vanuit België, zoals ook uit andere thuislanden, zich overwegend richten op marktafzet in de NLS zelf. Ook hier blijft het globaal resultaat positief, dank zij de toename van de activiteit, en van de winst, van deze ondernemingen; alsook, maar in beperkte mate, in termen van tewerkstelling alhier: de nieuwe uitwaartse activiteiten moeten immers van hieruit worden opgevolgd.

– Binnen dit globaal batig netto-effect, zijn uiteraard de evoluties in de diverse sectoren uiteenlopend. Sommige sectoren ondergaan een scherpere concurrentie en verliezen veld in de internationale markten of zelfs in België, ingevolge de intrede van NLS ondernemingen —en niet in het minst van filialen aldaar van buitenlandse MNO's. Deze «kwetsbare» sectoren zijn meestal arbeidsintensief, zoals de textielsector, en vooral de confectie. De gedetailleerde analyse van de internationale handel met de drie belangrijkste NLS, in hoofdstuk 3, vertoont evenwel geen deprimerend beeld: hun concurrentie slaat vooralsnog niet hard toe; verlies van marktaandelen wordt veeleer veroorzaakt door concurrenten uit andere landen, zoals Turkije en China inzake textiel.

– In heel wat andere sectoren, of in «nissen» ervan, openen zich daarentegen interessante mogelijkheden in de NLS via export of/ en BDI's; en ook in kwetsbare sectoren, slagen Belgische producenten er dikwijls in, dank zij productinnovatie, zich ook in het buitenland te handhaven. (zie opnieuw hoofdstuk 3). Langs de vraagzijde is er ruime belangstelling voor goederen die voorheen in onvoldoende hoeveelheid of in onafdoende kwaliteit werden aangeboden. Langs de aanbods zijde, betreft het veelal meer kapitaalintensieve goederen. Deze constitueren nog steeds een comparatief voordeel voor West Europese landen, hebben ook meer toekomst, bevatten meer toegevoegde waarde en laten derhalve ook een hogere verloning toe.

– De actualiteit vermeldt gevallen van overplanting van de eigenlijke productie naar lagere loonkostlanden, d.i. van echte delocalisatie. Dit betreft niet steeds typisch arbeidsintensieve productieprocessen, maar ook de massaproducties, die tamelijk kapitaalintensief zijn, maar waarvan de productietechnieken reeds vrij gebanaliseerd

certaines, requièrent pas mal de capitaux, mais dont les techniques de production sont devenues assez banales, de sorte que les nouveaux pays industrialisés maîtrisent également ces processus de production. Dans le domaine du matériel informatique, par exemple, Taiwan et la Corée du Sud ont acquis une position très forte, mais souhaitent à présent évoluer du statut de fabricant pur à celui d'une véritable société de la connaissance, qui pousse l'innovation de produit. Les processus de production plus simples, comme l'assemblage des produits finis, sont cédés à la Chine (*Deutsche Bank Research*, 2003).

A cet égard, on considère parfois aussi que la production automobile et la sidérurgie seraient également condamnées à terme à disparaître du paysage industriel européen.

Dans ce scénario, deux segments de la chaîne de valeurs dans l'industrie seraient préservés pour les pays industrialisés actuels. D'une part, le travail plus «intellectuel» lors de la conception et le *design* des nouveaux produits et services, et la R&D y afférente. Dans cette vision, explicitée récemment par les dirigeants au sommet d'Alcatel et de Philips, une telle entreprise ne doit même plus gérer elle-même des usines, mais confie la manufacture à des sous-traitants, le cas échéant choisis par le biais de l'internet («*the fabless company*»). Le syndrome de l'*outsourcing* ne porterait donc pas seulement sur les services inhérents à la gestion d'une entreprise industrielle, il s'étendrait également à la fabrication proprement dite. Cette tendance renforcerait encore la désindustrialisation de l'Europe occidentale et même des États-Unis. D'autre part, les pays industrialisés résisteraient bien en ce qui concerne les biens qui ouvrent de nouvelles applications, davantage élaborés sur mesure pour le client ou qui présentent une qualité supérieure certifiée par une marque prisée. Les entreprises spécialisées, dont la taille ne doit pas nécessairement être énorme, peuvent dès lors s'installer dans une niche prometteuse du marché, au sein de l'Union européenne mais aussi en dehors et même dans les marchés en expansion rapide de la Chine, de l'Asie de l'Est et, aujourd'hui aussi, de l'Inde³¹. Cela suppose toutefois que les pays industrialisés puissent demeurer en tête en matière d'innovation, de technologies de pointe et de la commercialisation rapide de celles-ci.

— Il est difficile d'évaluer si ces tendances se poursuivront, et à quel rythme. Elles ne peuvent en tout cas être ignorées. Ikea et Dell, par exemple, sous-traitent la fabrication de leurs produits. Mais comme on l'a déjà

zijn geworden, zodat ook nieuwe industrielanden dergelijke productieprocessen goed beheersen. In de computer hardware b.v hebben Taiwan en Zuid Korea een zeer sterke positie opgebouwd, maar nu wensen zij te evolueren van een zuiver-fabricage status naar een echte kennismaatschappij die productinnovatie stuwt; eenvoudiger productieprocessen, o.m. assemblage tot eindproducten wordt afgestoten naar China. (*Deutsche Bank Research*, 2003).

Maar ook de autoproductie en de staalsector worden in dit verband soms vermeld als gedoemd om op termijn uit het Europees industrieel landschap te verdwijnen.

In dit scenario zouden voor de huidige industrielanden dan twee segmenten van de waardeketen in de nijverheid behouden blijven. Enerzijds, het meer «intellectuele» werk bij de conceptie en de design van nieuwe producten en diensten, en de onderliggende R en D. In deze visie, verwoord niet lang geleden door de topmanagers van Alcatel en Philips, hoeft dergelijk bedrijf zelf geen fabrieken meer te runnen, maar besteden zij de manufactuur uit aan onderaannemers, desgevallend gekozen via Internet («*the fabless company*»). Het *outsourcing* syndroom zou dan niet enkel diensten, die inherent zijn aan de bedrijfsvoering in een industrieel bedrijf betreffen, maar zich uitbreiden tot de fabricage zelf. Deze tendens zou de desindustrialisatie van West Europa en zelfs van de VSA nog meer kracht bijzetten. Anderzijds, zouden industrielanden goed stand houden inzake goederen, die nieuwe toepassingen aanboren, meer op maat van de klant zijn gesneden of een hogere kwaliteit vertonen, bevestigd door een gegeerd merk. Gespecialiseerde bedrijven, die niet eens groot-schalig hoeven te zijn, kunnen zich dan nestelen in een veelbelovende nis van de markt, in de EU maar ook erbuiten en zelfs in de snelgroeïende markten in China, Oost Azië en thans ook India³¹. Dit stelt evenwel voorop dat de industrielanden aan de spits kunnen blijven staan van innovatie, spijttechnologie en de snelle commercialisatie ervan.

— Het is moeilijk in te schatten of deze tendensen zich verder zullen doorzetten, en hoe vlug. Weliswaar kunnen zij niet worden geloofwaardig. Ikea en Dell b.v. besteden de vervaardiging van hun producten. Maar zoals

³¹ Les importations en Chine sont, depuis deux ans, axées davantage sur le marché interne que sur le *processing trade*.

³¹ De invoer in China is sinds twee jaar meer gericht op de interne markt dan dat zij verband houdt met verdelingsverkeer («*processing trade*»).

souligné, d'autres facteurs expliquent également la baisse de la production industrielle dans les pays industrialisés, même si l'on fait abstraction du fait que le recentrage sur les activités fondamentales et la sous-traitance de services qui étaient précédemment réalisés au sein même du secteur industriel, impliquent un glissement purement formel des données statistiques relatives à l'industrie vers les secteurs tertiaires. Tout d'abord, beaucoup d'entreprises multinationales consolident leur *output* dans un nombre plus restreint d'usines ; les filiales, qui autrefois étaient organisées par pays, ont désormais la charge d'une classe de produit pour une zone étendue de l'Union européenne : le nombre d'usines diminue, ce qui permet de bénéficier de plus de rendements d'échelle. En outre, la valeur de l'*output* se maintient dans la majorité des secteurs industriels, mais l'emploi a baissé sensiblement à la suite de l'approfondissement du capital au détriment de la main-d'oeuvre. Et d'une façon plus générale, le remplacement soutenu des exportations provenant du pays d'origine par la production des filiales sur les marchés à l'étranger modifie le modèle géographique de production et d'emploi. La Belgique, par exemple, a tiré grand profit de l'implantation de productions par des EMN américaines et autres depuis les *golden sixties*, lorsque ces dernières n'ont plus été en mesure de couvrir le marché européen à partir de leurs exportations ; c'est notamment le cas dans le secteur automobile, où les grands constructeurs se disputent les principaux débouchés à partir de leurs sites de production.

– Le transfert de services commerciaux vers des pays à plus faibles salaires, surtout vers l'Inde, dont le cas a été examiné à la section 1.6.1., est également une réalité actuelle. L'organisation d'un tel déménagement ne présente pas de difficultés, même en cas de création d'une filiale propre. Ces emplois, dont certains sont bien rémunérés, notamment ceux liés au développement de logiciels informatiques, sont alors supprimés en Belgique, ce qui contribue à y accroître le chômage. C'est, en soi, une tendance alarmante.

– Dans un article accompagnant celui cité sous le point 1.6.1 ci-dessus et fournissant des données relatives à cette externalisation de services inhérents aux entreprises, Mc Kinsey (2003 b) a calculé concrètement dans quelle mesure l'économie américaine subit les répercussions de la délocalisation de services commerciaux en Inde. Pour l'Inde, le profit net ne s'élèverait qu'à 33 cents par dollar dépensé : il se compose de revenus pour les travailleurs «intellectuels» occupés (dix cents seulement, les salaires étant bas !), pour les sous-traitants locaux et pour les pouvoirs publics ainsi que de bénéfices réinvestis en Inde (10 cents). Le profit direct d'un montant de 67 cents pour les États-Unis serait principale-

reeds voorheen aangestipt, verklaren ook andere factoren de daling van industriële productie in industrielanden - zelfs wanneer men buiten beschouwing laat dat de hercentrering op kerntaken en de uitbesteding van diensten, die voorheen binnen het industrieel zelf geschieden, een zuiver formele verschuiving van de statistische rapportering van industrie naar de tertiaire sectoren impliceert. Vooreerst, consolideren vele MNO's hun output in een beperkter aantal fabrieken; filialen die voorheen per land werden georganiseerd, worden nu belast met een productklasse voor een omvangrijk gebied binnen de EU: Het aantal fabrieken vermindert, hetgeen toelaat meer schaalvoordelen te genieten. Bovendien, houdt de waarde van de output stand in het merendeel der industriële sectoren stand, maar de tewerkstelling is aanzienlijk gedaald ingevolge arbeidsvervangende kapitaalverdieping. En meer algemeen, wijzigt de aanzienlijke vervanging van export vanuit het thuisland door productie van filialen in de buitenlandse afzetmarkten, het geografisch patroon van productie en van tewerkstelling. België b.v heeft veel baat gehaald uit de inplanting van productie door Amerikaanse en andere MNO's sinds de «gouden zestiger jaren», toen deze de Europese markt niet langer vanuit een exportbasis konden bestrijken; zoals b.v inzake auto's, waarbij de grote constructeurs elkaar bekampen vanuit hun productiesites in de belangrijkste afzetmarkten.

– Even actueel is de overheveling van business-diensten naar lagere loonlanden, vooral naar India, die in sectie 1.6.1 werd toegelicht. Dergelijke verhuis kan gemakkelijk worden georganiseerd, ook wanneer een eigen filiale wordt opgericht. Deze jobs, waarvan sommige, zoals deze voor softwarespecialisten een goed loon ontvangen, gaan dan verloren in België en verwekken alhier bijkomende werkloosheid. Dit is, op zich, een onheilspellende tendens.

– In een begeleidend artikel aan datgene dat hierboven onder 1.6.1 werd vermeld en dat gegevens verschaft over deze outsourcing van businessstaken, wordt door Mc Kinsey (2003 b), concreet berekend, in welke mate de Amerikaanse economie de impact van de delocalisatie van businessdiensten naar India ondergaat. De netto-baten voor India zouden, per bestede dollar, slechts 33 cent belopen : zij bestaan uit inkomens voor de ingezette «geestes» arbeiders (slechts 10 cent, de lonen zijn immers laag !), voor toeleveranciers aldaar en voor de overheid; en uit winsten, die in India worden geherinvesteerd (10 cent). De directe baten voor de VSA ten bedrage van 67 cent, zouden overwegend (voor 58

ment (58%) constitué d'économies (sur les dépenses) réalisées par les EMN américaines, grâce aux coûts de production plus faibles, qui se traduisent par une réduction des prix d'achat pour les consommateurs et une augmentation des revenus pour les bailleurs de fonds. En outre, le fait que la filiale distribue des bénéfices en Inde et qu'elle importe des biens et services des États-Unis offre également un certain avantage. L'étude fait également état de bénéfices indirects (45 à 47 cents), qui résulteraient du redéploiement du travail vers des emplois mieux rémunérés aux États-Unis.

Certaines conclusions de cette étude sont sujettes à discussion. C'est ainsi qu'elle postule que la réduction des coûts de production est répercutée sur les prix d'achat de l'output des IDE pour le consommateur américain. Force est d'admettre que cette hypothèse peut être considérée comme plausible étant donné que ces EMN sont confrontées à une vive concurrence et qu'elles ne peuvent dès lors guère développer ou conserver une position de monopole³². En outre, une réaffectation de la main-d'œuvre prend du temps, même dans une économie en expansion ; dans l'intervalle, les travailleurs concernés subissent les conséquences financières et psychiques³³ de l'adaptation. Tout compte fait, si le message délivré par les auteurs est sans doute quelque peu unilatéral, en essence, il est néanmoins plausible ... «...» *if US companies can't move work abroad they will become less competitive –weakening the economy and endangering more jobs –and miss the chance to raise their productivity by focusing on the creation of jobs with higher value added* ». (p. 41). Cette citation révèle également le conflit qui risque d'apparaître lors de toute réaffectation de moyens humains et financiers entre les bénéfices globaux incontestables du libre-échange, d'une part, et les coûts de la reconversion, d'autre part. Les bénéfices engendrent une augmentation du revenu réel des consommateurs, mais sont dès lors étalés sur une masse anonyme ; les coûts liés à la perte d'un emploi et d'un revenu sont immédiatement identifiables dans un groupe social spécifique, dont l'appel au protectionnisme est accueilli favorablement par l'opinion publique et les milieux politiques.

VI/ Défis pour nos entreprises dans un monde en rapide mutation

En guise de conclusion de l'analyse que nous venons de faire, nous allons à présent essayer d'indiquer quelques voies par lesquelles nos *entreprises* peuvent relever les défis qui résultent de l'élargissement à l'Europe

³² Afin d'empêcher les ententes en matière de prix, il s'indique cependant de mener une politique anti-monopolistique efficace.

³³ Les auteurs plaident toutefois pour la mise en place d'une assistance et d'un filet de sécurité en matière sociale lors de cette reconversion.

%) bestaan uit de «besparingen» (op uitgaven) genoten door de Amerikaanse MNO, wegens lagere productiekosten, en die worden weerspiegeld in lagere aankooprijzen voor de verbruikers en hogere inkomens voor de kapitaalverstrekkers. Daarnaast is er ook enig voordeel omdat het filiaal in India winsten uitkeert en omdat het goederen en diensten importeert uit de VSA. De studie vermeldt ook indirecte baten (45 tot 47 cent), die zouden voortvloeien uit de her-ontplooiing van arbeid in de VSA naar hoger betaalde jobs.

Sommige conclusies uit deze studie zijn voor discussie vatbaar. Er wordt o.m. verondersteld dat de lagere productiekosten worden doorberekend in de verkoopprijzen van de output van de BDI's aan de Amerikaanse consument. Men mag deze hypothese nochtans als plausibel aanvaarden, omdat deze MNO's in een scherpe concurrentiestrijd zijn gewikkeld, zodat zij moeilijk een monopolioïde positie kunnen opbouwen of handhaven; om prijsafspraken te vermijden, is evenwel een degelijk concurrentiebeleid aangewezen. Bovendien vergt zelfs een geslaagde herallocatie van werkkrachten, in een expanderende economie, tijd en ondergaan de betrokken werkkrachten ondertussen geldelijke en psychische aanpassingskosten³³. Al met al, is de finale boodschap die de auteurs meegeven wellicht wat eenzijdig maar toch in essentie juist...« *if US companies can't move work abroad they will become less competitive –weakening the economy and endangering more jobs –and miss the chance to raise their productivity by focusing on the creation of jobs with higher value added* ». (p.41). Dit citaat legt ook het conflict bloot dat bij elke herallocatie van menselijke en financiële middelen dreigt te ontstaan tussen de onwederlegbare globale baten uit vrijhandel, enerzijds, en de kosten van de reconversie, anderzijds. De baten resulteren in een hoger reëel inkomen voor de verbruikers, maar zijn derhalve verspreid over een anonieme massa ; de kosten van job-en inkomensverlies zijn onmiddellijk aanwijsbaar bij een specifieke sociale groep, wier beroep op protectionisme in de publieke opinie en de politieke middens weerklank vindt.

VI/ Uitdagingen voor onze ondernemingen in een snel veranderende wereld

Bij wijze van conclusies uit de voorgaande analyse, wordt hierna gepoogd in algemene lijnen, enkele paden uit te tekenen, langs dewelke onze *ondernemingen* de uitdagingen, die voortvloeien uit de Uitbreiding naar Cen-

³³ De auteurs pleiten wel voor bijstand, en een sociaal vangnet, bij deze reconversie.

centrale et à la région baltique. À cet égard, nous examinerons les défis qui attendent ces entreprises en termes de stratégie et de gestion. Le dernier chapitre de notre étude sera consacré aux mesures que les *pouvoirs publics* peuvent prendre pour soutenir les performances de nos entreprises tant en Belgique qu'à l'étranger.

– Nouvelles possibilités de débouchés, nouveaux concurrents : l'adhésion effective des NEM au 1^{er} mai prochain constitue une donnée nouvelle importante, même si elle ne vient que confirmer les tendances qui se sont dégagées depuis la signature des Traités européens. En effet, de nouvelles possibilités de débouchés vont s'ouvrir dans des pays qui ont un important retard à combler et dans lesquels un taux de croissance supérieur à celui des pays d'Europe occidentale est prévisible. Généralement, et surtout pour la majorité des services aux entreprises, ces marchés devront être approchés par le biais de l'installation de sites de production dans les NEM proprement dits, parce qu'ils ne peuvent pas être conquis par des exportations au départ de la Belgique.

L'adhésion de ces pays élargit le marché unique au sein de l'Union européenne. Cela signifie, entre autres, que l'UE des 25, qui sera bientôt une seule union douanière, appliquera un seul et même tarif vis-à-vis des pays tiers. Du fait de la transposition de l'acquis communautaire dans le cadre réglementaire des NEM, un grand nombre de règles identiques s'appliqueront à toutes les entreprises au sein d'un même espace.

L'élargissement implique donc une augmentation du nombre des concurrents. Cependant, d'une manière générale et comme nous l'avons mentionné au point 4.5, les entreprises autochtones ne peuvent pas constituer une menace importante pour les entreprises occidentales, dès lors que ces entreprises, qui sont encore souvent marquées par l'héritage de l'économie planifiée qui prévalait dans leur pays, sont moins efficaces à maints égards. La concurrence, y compris sur le territoire des NEM, se jouera principalement, comme c'est le cas à l'heure actuelle, entre les EMN plus grandes et plus petites de l'Europe des Quinze, mais également, par exemple, des États-Unis et du Japon, bien que ces derniers pays se heurtent, à cet égard, aux droits d'importation.

Il y a un domaine dans lequel les entreprises des NEM bénéficient d'un avantage en matière de compétitivité, à savoir le niveau nettement plus bas des salaires, pour autant que cet avantage ne soit pas vidé de sa substance par un niveau de productivité également nettement plus bas. Cela constitue un atout, que les entreprises de l'Europe des Quinze peuvent utiliser, si elles y installent des capacités de production additionnelles, et,

traal Europa en het Balticum kunnen beantwoorden. Daarbij wordt nagetrokken welke opgaven zich daarbij stellen voor de strategie en het beleid op ondernemingsvlak. Welke maatregelen van *overheidswege* kunnen worden genomen om de prestaties van onze bedrijven buiten en binnen België te stuwen, vormt het onderwerp van het laatste hoofdstuk van onze studie.

– Nieuwe afzetmogelijkheden, nieuwe concurrenten : De effectieve toetreding van de NLS op één mei e.k vormt een belangrijk nieuw gegeven, ook al zij versterkt zij slechts de tendensen die reeds tot uiting kwamen bij het afsluiten van de Europese Verdragen. Nieuwe afzetmogelijkheden openen zich immers in landen met veel inhaalvraag en waar een hogere groeivoet dan in West Europa mag worden geanticipeerd. Veelal, en vooral in het merendeel der businessdiensten, zullen deze markten moeten worden benaderd via de installatie van productie-sites in de NLS zelf, omdat zij niet kunnen worden veroverd via export vanuit België.

De Toetreding verruimt de Eenheidsmarkt binnen de E.U. Dit betekent o.m. dat de EU-25 zal worden omspannen door éénzelfde buitentarief. Ingevolge de omzetting van het «*acquis communautaire*» in het reglementair kader van de NLS zullen binnen dezelfde ruimte een groot aantal identieke spelregelen gelden voor alle ondernemingen.

De Uitbreiding impliceert derhalve een stijging van het aantal concurrenten. Nochtans, in het algemeen, en zoals hierboven onder 4.5 vermeld, kunnen de inheemse bedrijven de posities van Westerse ondernemingen niet in hoge mate bedreigen, omdat zij, dikwijls nog getekend door het erfenis van de voormalige planeconomie, in veel opzichten minder efficiënt zijn. De concurrentie, ook binnen het territoria van de NLS, zal, zoals thans, vooral worden beslecht tussen grotere en meer bescheiden MNO's uit de EU 15, maar ook uit b.v. de VSA en Japan, alhoewel deze laatste daarbij op invoerrechten stoten.

In één opzicht vertonen NLS-firmas een concurrentievoordeel, nl. inzake de veel lagere lonen, voor zover dit voordeel niet wordt uitgehold door eveneens veel lagere productiviteit. Dit is ook een troef, die EU-15 bedrijven kunnen uitspelen, wanneer zij aldaar additionele productiecapaciteit installeren, en, *a fortiori*, wanneer zij capaciteit vanuit België delocaliseren. Sommige onzer bedrijven worden daartoe genoopt om te kunnen

a fortiori, si elles y délocalisent des capacités de production en provenance de la Belgique. Certaines de nos entreprises sont contraintes de le faire pour pouvoir survivre ; bien qu'elle soit immédiatement préjudiciable à l'économie belge, la perte de capacités de production et d'emplois dans notre pays cause moins de dégâts que la disparition totale de l'entreprise. Les IDE axés sur une réduction maximale des frais – IDE qui sont cependant nettement moins nombreux et importants que les IDE axés sur la recherche de débouchés – sont essentiellement réalisés dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre. Toutefois, les NEM subissent déjà la concurrence non seulement de certains pays où le coût salarial est encore plus faible, tels que dans les Balkans, à l'est des NEM, mais également de la Chine³⁴.

– Le cadre plus large de l'économie mondiale : les modifications marquantes qu'entraîne l'élargissement aux NEM en termes de cadre géographique et de paramètres de concurrence pour nos entreprises, ne sont pas les seules à se manifester dans un monde des affaires international «globalisant» et dans un contexte où les innovations technologiques s'accroissent manifestement. Au lendemain de la seconde guerre mondiale, les entreprises japonaises sont parvenues assez rapidement à dominer de nombreux marchés mondiaux; nombre de leurs marques, telles que Sony, Mitsubishi, Matsushita et Toyota sont devenues familières chez nous. Des produits sud-coréens, taiwanais et, certainement bientôt, chinois, parviennent à s'imposer sur les marchés internationaux.

Replacé dans ce contexte international élargi, l'impact que peut avoir l'élargissement aux NEM sur l'économie belge doit, par conséquent, être relativisé à deux égards. En effet, le potentiel de débouchés dans les NEM, qui représentent un marché d'un peu moins de 100 millions de consommateurs, demeure relativement restreint par comparaison à d'autres marchés potentiels considérables, tels que la Chine et l'Inde, même si le revenu par habitant de ces derniers pays demeure sensiblement inférieur. Par ailleurs, les exportations et les IDE belges demeurent fort orientées vers les pays directement voisins.

– La désindustrialisation de l'Europe occidentale se poursuivra globalement, moins en termes de valeur d'output, qu'en termes de diminution de l'emploi, avec des différences notables, toutefois, selon les secteurs. La tertiarisation en est le reflet. Dans nombre de pays, les emplois dans les secteurs des services ont pu compen-

overleven; het verlies in productiecapaciteit en in arbeidsposten alhier, hoezeer ook onmiddellijk nadelig voor de Belgische economie, constitueert dan een minder erg «kwaad» dan de volledige teloorgang van de onderneming. Op kostenminimisering gerichte BDI's – toch nog steeds veel minder talrijk en omvangrijk dan marktzoekende BDI's – treft men vooral in arbeidsintensieve sectoren. Maar de NLS ondergaan zelf reeds concurrentie vanwege landen, waar de loonkost nog lager ligt, zoals in Balkanlanden, oostwaarts van de NLS, maar ook vanwege China³⁴.

– Het breder kader van de wereldeconomie : De markante wijzigingen die de Uitbreiding naar de NLS verwerkt in het geografisch kader en de concurrentiële parameters voor onze bedrijven, zijn niet de enige die zich manifesteren in een «globaliserend» internationaal zakenwezen en een blijkbaar steeds snellere ontplooiing van technologische vernieuwingen. Na de tweede wereldoorlog hebben Japanse bedrijven vrij snel een toonaangevende positie kunnen veroveren in vele wereldmarkten; veel van hun merken, zoals Sony, Mitsubishi, Matsushita, Toyota werden huishoudnamen. Ook Zuid Koreaanse, Taiwanese en allicht binnenkort ook Chinese producten slagen hun doorbraak in internationale markten.

Gesteld in dergelijk breder internationaal kader, moet de impact die de Uitbreiding naar de NLS kan uitoefenen op de Belgische economie, derhalve in twee opzichten worden gerelativiseerd. Immers, het afzetpotentieel in de NLS, een markt van iets minder dan 100 mln verbruikers, blijft relatief beperkt in vergelijking met andere potentieel reusachtige afzetmarkten, zoals in China en India, ondanks hun nog beduidend lager per capita inkomen. Bovendien blijven Belgische exporten en uitwaartse BDI's sterk gericht op de onmiddellijke buurlanden.

– De des-industrialisatie van Westeuropa, zal zich globaal verder doorzetten niet in outputwaarde, maar in termen van een daling van de tewerkstelling. Maar met grote verschillen naargelang de sectoren. De «tertiarisatie» vormt daarvan het spiegelbeeld. Banen in dienstensectoren hebben in vele landen, in globale ter-

³⁴ En ce qui concerne l'électronique de consommation, IBM et Philips ont délocalisé l'unité de production située en Hongrie vers l'Asie de l'Est. On peut toutefois douter que cette délocalisation soit le présage d'une migration à grande échelle.

³⁴ In de consumentenelectronica, hebben IBM en Philips productie verlegd vanuit Hongarije naar Oost Azië. Men mag evenwel betwijfelen dat zulks een migratie op grote schaal inluidt.

ser, en termes globaux, les pertes d'emplois enregistrées dans le secteur industriel; aux États-Unis et en Grande-Bretagne, les résultats en la matière sont impressionnants³⁵. Aucun motif ne permet toutefois de prévoir la disparition du secteur industriel en Europe occidentale; en effet, nombre d'entreprises industrielles se maintiennent et prospèrent, même, et ce, en grande partie grâce au développement de produits nouveaux et de meilleure qualité. L'actualité ne cesse d'illustrer ce type d'innovations permanentes, qui ne sont certes pas bouleversantes, mais qui visent néanmoins à apporter davantage de confort et de bien-être au consommateur³⁶. Les scientifiques prévoient qu'à moyen terme, des percées dans la recherche fondamentale, en biotechnologie ou en nanotechnologie, par exemple, entraîneront l'apparition d'une multiplicité de produits fondamentalement nouveaux.

— On ne peut toutefois éviter que le secteur industriel continue à s'amenuiser au profit des secteurs tertiaires. D'où la nécessité pour un pays de préserver la *production industrielle* — sans tomber à cet égard dans le protectionnisme, qui ne peut atténuer que provisoirement les effets nuisibles d'une adaptation et d'une réorientation inévitables, mais qui n'apporte pas de solution à plus long terme et se révèle en outre très coûteux. Mais il faut veiller tout autant à la qualité des prestations dans les *secteurs des services*, notamment à les personnaliser davantage pour répondre aux préférences d'une clientèle diversifiée — surtout dans les services, liés souvent à une activité industrielle, où un pays bénéficie d'un avantage comparatif, comme la logistique en Belgique — bien qu'actuellement, comme il a été illustré ci-dessus au 1.6.1, un certain nombre de services, dans lesquels l'apport intellectuel est considérable, ne soient plus liés au sol et à la personne, mais constituent l'enjeu d'une âpre concurrence internationale, de la part de certains pays en voie de développement, notamment de l'Inde, et, dans une certaine mesure aussi des NEM, induisant la délocalisation de tels services grâce aux faibles coûts salariaux.

men, het verlies aan industriële banen kunnen opvangen; in de VSA en in Groot-Britannië zijn de resultaten terzake indrukwekkend³⁵. Er bestaat evenwel geen grond om de uitschakeling van de industrie in West-Europa te voorspellen; immers, heel wat industriële bedrijven houden stand en floreren zelfs. Daarin slagen zij grotendeels dank zij het ontwikkelen van nieuwe, degelijker producten. De actualiteit staat bol van dergelijke voortdurende product vernieuwing, die niet hemelschokkend is maar toch strekt tot meer comfort of welbehagen voor de gebruiker³⁶. Wetenschappers anticiperen dat, op halflange termijn, doorbraken in fundamentele research, bv in biotechnologie of nanotechnologie, zullen bevallen van een resem grondig nieuwe producten.

— Een verdere relatieve afslanking van de industriële sector ten voordele van de tertiaire sectoren kan evenwel niet worden vermeden. Vandaar de noodzaak voor een land om zoveel mogelijk het behoud van de industriële waar te maken — zonder daarbij in protectie te vervallen, die slechts tijdelijk de nadelige gevolgen van een onvermijdelijke aanpassing en heroriëntatie kan verzachten, maar geen uitkomst op langere termijn biedt en bovendien erg duur uitvalt. Maar evenzeer moet men zich bekommeren om in de dienstensectoren goed te presteren, o.m. hen meer te personaliseren, om in te spelen op de voorkeuren van een verscheiden cliënteel — vooral in deze diensten, al dan niet verbonden met industriële activiteit, in dewelke een land een comparatief voordeel geniet, zoals de logistiek in België. Alhoewel thans, zoals hierboven belicht onder 1.6.1, een aantal diensten, met een aanzienlijke intellectuele input, niet langer en bodem- en persoonsgebonden zijn, maar de inzet vormen van harde internationale concurrentie, waarbij sommige ontwikkelingslanden, met name India, en ook enigermate de NLS, dank zij lage loonkosten, de localisatie van dergelijke diensten induceren.

³⁵ Entre 1982 et 2002, le secteur industriel américain a été amputé de 3 millions de postes de travail, mais le secteur privé non industriel a créé 37 millions d'emplois (BP Parisbas, novembre 2003).

³⁶ Ces dernières semaines, la presse a annoncé que Bekaert lançait une corde en acier plus résistante pour le renforcement des pneus, que Philips avait commercialisé avec succès une cafetière et avait mis au point, conjointement avec Unilever, en Angleterre et à Singapour, un nouveau fer à repasser. Le dernier rapport annuel de la fédération de l'industrie textile indique que si la Belgique se maintient dans le secteur textile, c'est en grande partie grâce à l'innovation dans les segments du textile d'intérieur et des textiles techniques, qui sont dès lors moins exposés à la concurrence que le textile d'habillement. Voir Febeltex, 2003.

³⁵ Van 1982 tot 2002 verloor de Amerikaanse industrie 3 miljoen arbeidsposten, maar de niet-industriële privésector creëerde 37 miljoen banen. (BP Parisbas, november 2003).

³⁶ In recente weken kon men vernemen dat Bekaert een krachtiger staalkoord voor autobanden lanceert; dat Philips met succes een koffiezetapparaat op de markt bracht en, samen met Unilever, in Engeland en in Singapore, een nieuwsoortig strijkijzer, op punt heeft gezet.

– La capacité de réaction des entreprises belges ? – Le monde des affaires, soumis à de rapides et profonds changements, exige actuellement plus qu'auparavant de nos entreprises beaucoup d'esprit d'initiative ainsi qu'une grande faculté d'adaptation. Ce message paraît banal, tant il est répété, mais il n'en reste pas moins pertinent pour autant. L'*initiative*, par exemple, d'exploiter des débouchés grâce à des produits nouveaux ou de meilleure qualité, des produits peut-être aussi plus adaptés aux souhaits de la clientèle, et non des produits banalisés issus de la production de masse – un domaine dans lequel la Chine notamment excelle. L'initiative de développer des technologies encore plus performantes, qui, en raison des coûts salariaux relativement élevés, de l'âpre concurrence internationale et des évolutions technologiques, provoqueront des dégraissages au niveau des tâches d'exécution. Plus qu'auparavant, l'économie devra être une économie de la connaissance.

– La faculté d'adaptation doit également se manifester dans un souci constant de *contrôle des coûts*, surtout vis-à-vis des pays voisins (il est en effet impossible de concurrencer les NEM en matière de coûts salariaux). Nos entreprises, qui opèrent à partir de et dans une économie belge très ouverte, ne fixent pas les prix, elles les suivent. Étant donné la taille réduite du marché intérieur et les nombreux besoins déjà saturés, surtout en matière de biens industriels, nos entreprises sont contraintes de pénétrer des marchés étrangers, à l'intérieur de l'Union européenne bientôt élargie à vingt-cinq mais aussi à l'extérieur de celle-ci, très souvent par le biais d'un IDE propre. Une internationalisation plus poussée de notre économie est inéluctable.

– Dans un monde plus globalisé, les entreprises et les pays qui enregistreront les meilleurs résultats et pourront améliorer leur bien-être seront ceux qui sont le mieux à même de s'adapter à un monde en pleine mutation, qui ne sacrifient pas l'avenir à la sauvegarde de ce qu'ils considèrent à tort comme des «droits acquis», mais mettent à profit et contribuent eux-mêmes à promouvoir les chances offertes par les nouveaux développements technologiques et les opportunités de débouchés. La politique économique à mener dans un pays comme la Belgique, mais naturellement aussi de plus en plus au niveau européen, doit avoir pour but de créer les facteurs environnementaux permettant aux entreprises de réaliser ce futur de manière proactive. (En guise de conclusion, le chapitre 6 esquisse quelques orientations pour la politique économique).

– Le besoin d'adaptation est aujourd'hui d'autant plus important que l'évolution technologique s'accélère et que des bouleversements considérables des constellations géo-économiques se dessinent au niveau mondial.

– Het reactievermogen van Belgische ondernemingen ? : In een bedrijfswereld, onderhevig aan snelle en diepgaande wijzigingen, wordt van onze bedrijven meer dan voorheen zowel veel initiatief als aanpassingsvermogen gevergd. Deze boodschap klinkt banaal, omdat zij tot in den treure wordt herhaald, maar zij is daarom niet minder pertinent. *Initiatief* om afzetmogelijkheden uit te baten dank zij producten met nieuwsoortige of betere producten; wellicht ook meer op maat gesneden van de wensen van het cliënteel in plaats van zich toe te leggen op massaproductie van gebanaliseerde producten – iets waarin o.m. China uitblinkt. En in nog meer presterende productietechnologieën, die, omwille van de relatief hoge loonkost, de scherpe internationale concurrentie, en de technologische evoluties, de afstoting van 'uitvoerende' arbeid zullen veroorzaken. De economie zal meer dan voorheen, een kenniseconomie moeten worden.

– Het *aanpassingsvermogen* moet zich ook uiten in constante zorg voor kostenbewaking, vooral tegenover de buurlanden (het is niet mogelijk de NLS te overtroeven in lagere loonkosten): onze bedrijven, die opereren in, en vanuit een zeer opene Belgische economie, zijn prijsnemers, geen prijszetters.

– In een meer geglobaliseerde wereld zullen deze bedrijven en deze landen het best presteren en hun welvaart kunnen verbeteren, die zich het best kunnen aanpassen aan een snel veranderende wereld, die niet de toekomst opofferen aan de vrijwaring van wat zij verkeerdelijk als «verworven rechten» beschouwen, maar de kansen geboden door de nieuwe technologische ontwikkelingen en afzetopportuniteiten te baat nemen en zelf helpen stuwen. Het economisch beleid in een land als België, maar uiteraard ook in toenemende mate, op het niveau van de E.U moet erop gericht de omgevingsfactoren waar te maken, opdat de ondernemingen pro-actief deze toekomst kunnen verwezenlijken.

– De noodzaak tot aanpassing is thans prangender, omdat de evolutie van de technologie sneller verloopt en omdat zich aanzienlijke verschuivingen van geo-economische zwaartepunten aftekenen op wereldvlak. Maar

Croissance et déclin, toutefois, ont toujours existé, de même que l'obligation, pour les intéressés, de s'adapter. On rappellera, à titre d'exemple, la délocalisation observée dans les villes flamandes au quatorzième siècle (voir la note de bas de page (8)). Il ressort de l'étude évoquée dans la note précitée que la fin de la crise de l'industrie drapière résulta de trois adaptations intrinsèquement complémentaires intervenues au cours d'une embellie de la conjoncture politique et économique : la gamme de ses produits s'est diversifiée au profit des textiles de plus grande valeur ; de meilleures techniques ont été mises en œuvre dans une industrie pourtant restée «manuelle» ; et de nombreux travailleurs de l'industrie drapière se sont alors reconvertis vers d'autres secteurs d'activité tels que ceux de l'ébénisterie, du tissage de tapis et de la confection de mode (Van der Wee, 1975), domaines dans lesquels nos régions ont acquis une réputation qui a dépassé leurs frontières et où elles ont en outre découvert un marché où écouler leurs produits. Rien de vraiment «neuf sous le soleil», donc.

opgang en verval, en de noodzaak van aanpassingen, hebben zich steeds voorgedaan. Ter illustratie zij herinnerd aan de de-localisatie in Vlaamse steden in de veertiende eeuw en die wordt aangehaald in voetnoot (8). Dezelfde studie toont aan dat aan de crisis in de lakennijverheid een einde kwam dank zij drie, in wezen complementaire, aanpassingsgedragingen, tegen de achtergrond van een verbeterde politieke en economische conjunctuur. Er werd overgeschakeld naar hoogwaardiger textielproducten ; betere technieken werden angewend in die nog steeds «manuele» industrie ; en tevens greep een vrij aanzienlijke omschakeling plaats van arbeiders uit de lakennijverheid naar andere sectoren, zoals de houtsnijderij en de tapijtweverij (Van der Wee, 1975)— domeinen in dewelke onze gewesten buiten hun grenzen faam en een afzetmarkt hebben opgebouwd.

BIBLIOGRAPHIE

- Agoria (2003) «De transnationale vervlechting van de technologische Industrie», conférence de presse, 25 juin 2003.
- American Chamber of Commerce in Belgium, «Survey of US Direct Investment in Belgium – 2001/2002».
- Bedi, A. en Cieslik, A., (2002) «Wages and wage growth in Poland. The role of foreign direct investment», *Economics of Transition*, volume 10(1).
- BNP Parisbas, «Le déficit courant des États-Unis est-il un trou noir ?», *Conjoncture*, novembre 2003.
- Boillot, J.-J., 2003, «L'Union européenne élargie. Un défi économique pour tous», *La Documentation française*.
- Business Eastern Europe (2003), «On a roll. The scale of automotive investment in the region is increasing massively as EU accession draws closer», 27/10.
- Chang, Y., 1971, «The Transfer of Technology : Economics of Offshore Assembly : the Case of the Semiconductor Industry», *Unitar Research Papers*, n. 11, New York.
- Deutsche Bank Research, *Economics*, 2003, «Asian Tigers after the IT boom. At the crossroads: towards oblivion or success?» n° 40, September 2003.
- Dunning, J., 1993, «Multinational Enterprises and the Global Economy», Wokingham: Addison-Wesley.
- EBRD (European Bank for Reconstruction and Development) 2003, «Transition Report 2003. Integration and Regional Integration».
- (The) Economist, 1998, «Meet the global factory», 20 juin.
- (The) Economist, 2004, «European carmaking. Going east», 6 mars.
- Ernst & Young et le Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Universität Mannheim, 2003, «Company Taxation in the New EU Member States. Survey of the Tax Regimes and Effective Tax Burdens for Multinational Investors».
- Eurochambres, 2003, «Corporate Readiness for Enlargement in Central Europe. A Company Survey on the State of Preparations for the Single Market», troisième édition.
- European Commission, 2001, «The economic impact of enlargement».
- Fabrimetal, 2000, «Enquête over de buitenlandse investeringen van de Fabrimetal leden».
- Febeltex, rapport annuel 2002-2003
- Bureau fédéral du plan, 1998, «Participation des entreprises belges au processus de mondialisation».
- Bureau fédéral du plan, 2001, *Short term Update. Some Implications for Belgium of the Eastern EU Enlargement*.

BIBLIOGRAFIE

- Agoria (2003) «De transnationale vervlechting van de technologische Industrie», persconferentie 25 juni 2003.
- American Chamber of Commerce in Belgium, «Survey of US Direct Investment in Belgium –2001/2002».
- Bedi, A. en Cieslik, A., (2002) «Wages and wage growth in Poland. The role of foreign direct investment», *Econlmics of Transition*, volume 10(1) .
- BNP Parisbas , «Le déficit courant des Etats –Unis est-il un trou noir ? » «Conjoncture », novembre 2003.
- Boillot, J.-J., 2003, «L'Union européenne élargie. Un défi économique pour tous» , *La Documentation française*.
- Business Eastern Europe (2003) ,»On a roll. The scale of automotive investment in the region is increasing massively as EU accession draws closer», 27/10.
- Chang , Y., 1971, «The Transfer of Technology : Economics of Offshore Assembly : the Case of the Semi-Conductor Industry », *Unitar Research Papers*, n. 11, New York .
- Deutsche Bank Research, *Economics*, 2003° «Asian Tigers after the IT boom. At the crossroads: towards oblivion or success? »n.40, September 2003.
- Dunning, J. , 1993, «Multinational Enterprises and the Global Economy », Wokingham: Addison-Wesley.
- EBRD (European Bank for Reconstrcution and Development)2003, *Transition Report 2003. Integration and Regional Integration* .
- (The) Economist, 1998, «Meet the global factory », 20 juni.
- Ernst & Young en het Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Universität Mannheim, 2003, «Company Taxation in the New EU Member States. Survey of the Tax Regimes and Effective Tax Burdens for Multinational Investors ».
- Eurochambres, 2003"Corporate Readiness for Enlargement in Central Europe. A Company Survey on the State of Preparations for the Single Market », derde uitgave .
- European Commission, 2001, «The economic impact of enlargement ».
- Fabrimetal, 2000,, «Enquête over de buitenlandse investeringen van de Fabrimetal leden» .
- Federaal Planbureau, 1998, «Delename door Belgische ondernemingen aan de mondialisering ».
- Federal Planning Bureau , 2001, *Short term Update = Some Implications for Belgium of the Eastern EU Enlargement* .

- Forward, «Enquête sur les nouvelles sous-traitances», octobre 2003.
- Gielens, K. et Dekimpe, M., «De Europese distributiesector: slaat de internationalisatiekoorts toe?», juni 2002, *Business in zicht*, Departement Toegepaste Economische Wetenschappen, KULeuven.
- Gorynia, M. et Wolniak, R., 2002, «Polish firms in the European Union, their internationalization, projections and perspectives, mimeo.
- Helleiner, G., «Manufactured Exports from Less Developed Countries and Multinational Firms», *The Economic Journal*, mars 1973.
- Kaminski, B. et Ng, F., 2001, «Trade and production fragmentation : Central European economies in European Union networks of production and marketing», World Bank, Policy Research Working Paper 2611.
- (The) Mc Kinsey Quarterly, 2003 a), «Offshoring and beyond», special edition.
- (The) Mc Kinsey Quarterly, 2003 b) «Who wins in offshoring», *ibid.*
- Knickerbocker F., 1973, «Oligopolistic Recation and the Multinational Enterprise», Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Plasschaert, S., 1994, «Introduction: Transfer Pricing and Taxation», in «Transnational Corporations : Transfer Pricing and Taxation», ed. Plasschaert, S. vol. 14 UN Library on Transnational Corporations», London : Routledge.
- PriceWaterhouseCoopers, «Winning strategies for locally-owned businesses in Central Europa», 2003.
- Smarzynska, B., 1999, «Technological Leadership and the Choice of Entry Mode by Foreign Investors : Evidence from Transition Economies», World Bank, mimeo.
- Saggi, K., 2000, «Trade, Direct Investment, and International Technology Transfer. A Survey», World Bank, Policy Research Working Paper 2349.
- UNCTAD, 2003, «World Investment Report. FDI Policies for Development : national and international Perspectives», New York en Geneva.
- Van der Wee, H. 1975, «Structural Changes and Specialization in the Industry in the Southern Netherlands, 1100-1600, *The Economic History Review*, vol. 28(2), p. 203-21.

- Forward, «Enquête sur les nouvelles sous-traitances», octobre 2003.
- Gielens, K. en Dekimpe, M. , «De Europese distributiesector: slaat de internationalisatiekoorts toe ? » juni 2002, , *Business in zicht*, Departement Toegepaste Economische Wetenschappen , KULeuven.
- Gorynia, M. en Wolniak, R. , 2002, «Polish firms in the European Union, their internationalization, projections and perspectives, mimeo.
- Helleiner, G. , «Manufactured Exports from Less Developed Countries and Multinational Firms» , *The Economic Journal*, Maart 1973.
- Kaminski, B. en Ng, F , 2001, «Trade and production fragmentation : Central European economies in European Union networks of production and marketing», World Bank, Policy Research Working Paper 2611.
- (The) Mc Kinsey Quarterly , 2003 a), Offshoring and beyond «, special edition .
- (The) Mc Kinsey Quarterly , 2003 b) «Who wins in offshoring «, *ibid.*
- Knickerbocker F., 1973, «Oligopolistic Recation and the Multinational Enterprise «, Cambridge, Mass. , Harvard University Press.
- Plasschaert, S. , 1994, » Introduction: Transfer Pricing and Taxation «, in «Transnational Corporations : Transfer Pricing and Taxation «, ed. Plasschaert , S. vol. 14 UN Library on Transnational Corporations», London : Routledge.
- PriceWaterhouseCoopers, «Winning strategies for locally-owned businesses in Central Europa», 2003.
- Smarzynska, B., 1999, «Technological Leadership and the Choice of Entry Mode by Foreign Investors : Evidence from Transition Economies», World Bank, mimeo.
- Saggi, K. , 2000, «Trade , Direct Investment , and International Technology Transfer . A Survey «, World Bank, Policy Research Working Paper 2349.
- UNCTAD, 2003, «World Investment Report . FDI Policies for Development : national and International Perspectives», New York en Geneva.
- Van der Wee, H. 1975, «Struvctural Changes and Specialization inthe Industry in the Southern Netherlands, 1100-1600 , *The Economic History Revoiew*, vol. 28(2), p. 203-21 .

Bijlage 1 (Tabel 4.1): Buitenlandse Directe Investeringsen (NETTO)
Annexe 1 (Tableau 4.1): Investissements directs étrangers (NETS)

	1991-99	1994-97	1990-2000	2001	2002 (E)	2003 (P)	Totaal Total 1989-2002	Per capita	BDI 2002 (% BBP) IDE (% PIB)
Hongarije	6.355	8.430	4.398	2.255	598	1.341	22.534	2.253	0,9
Hongrie									
Polen	1.523	6.916	19.485	6.928	3.700	4.000	38.552	1.007	2,0
Pologne									
Tsjechië	2.295	5.077	14.786	5.476	9.029	5.000	36.645	3.554	13,0
Republiek tchèque									
Slovakije	719	477	3.133	1.460	4.007	1.500	9.636	1.500	16,9
République Slovaque									
Slovenië	312	631	351	371	1.748	100	3.996	1.702	7,9
Slovénie									
Estland	448	440	1.120	342	153	200	2.503	1.846	2,3
Estonie									
Letland	329	1139	1.034	151	388	350	3.040	1.304	4,6
Lettonie									
Litauen	61	552	1.174	439	714	550	3.540	1.024	5,2
Lituanie									
ALLE NIEUWE LIDSTATEN TOUS LES NOUVEAUX ETATS MEMBRES	12.092	23.662	45.481	16.490	20.337	13.041	131.053		
Bulgarije	242	743	2.325	641	430	900	4.390	560	2,8
Bulgarie									
Roemenië	538	2.099	4.155	1154	1080	1350	9.008	445	2,4
Roumanie									
Rusland	409	4796	3.062	- 64	-328	2500	6.949	48	-0,1
Russie									
Oekraïne	151	1354	1830	769	648	850	4.802	99	1,7
Ukraine									

BRON : EBRD Transition Report 2003

SOURCE : Rapport de la BERD sur la transition 2003

E : Schatting – Estimation

P : Projectie – Projectie

5

Biilage 2 (Tabel 4.2) : **(NETTO) DIRECTE INVESTERINGEN VANUIT BELGIË** ¹ **NAAR DE NIEUWE LIDSTATEN**
1995-2002 (in mln Euro)
Annexe 2 (Tableau 4.2) **INVESTISSEMENTS DIRECTS (NETS) DE LA BELGIQUE** ² **DANS LES NOUVEAUX ETATS MEMBRES**
1995-2002 (en millions d'euros)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Totaal 1995-2001 Total 1995 - 2001
Polen	16	50	58	73	324	291	322	65	1101
Pologne									
Tsjechië	14	55	39	61	1172	-41	7	-116 *	1343
République tchèque									
Hongarije	115	6	235	354	-125	263	189	11 *	1150
Hongrie									
Slovakije	—	12	12	20	6	59	16	13 *	134
Slovaquie									
Slovenië	—	—	1	-20	—	16	4	*	449
Slovénie									
Litouwen	1	—	1	10	—	—	1	0 *	14
Lituanie									
Letland	—	—	—	—	—	—	—	2 *	2
Lettonie									
Estland	—	5	—	1	—	-1	-1	0 *	3
Estonie									
Totaal N.L.S	146	128	346	499	1377	589	538	575	4196
Total N.E.M									
Roemenië	4	5	4	8	37	-6	17	—	
Roumanie									
Bulgarije	5	2	75	10	5	3	96	9	
Bulgarie									

BRON : Nationale Bank van België
(*) omvat diverse confidentiële, niet gepubliceerde gegevens

SOURCE: Banque nationale de Belgique
(*) comprend diverses données confidentielles non publiées

¹ Vanuit B.L.E.U. voor de periode 1995 - 2000
² Depuis l'U.E.B.L. pour la période 1995 - 2000

CHAPITRE 5:

**IMPLICATIONS DE L'ÉLARGISSEMENT POUR
L'EMPLOI ET L'IMMIGRATION**

HOOFDSTUK 5:

**IMPLICATIES VAN DE UITBREIDING VOOR
DE TEWERKSTELLING EN DE IMMIGRATIE**

Chapitre VA : les différences de coûts salariaux provoquent-elles des délocalisations ?

Une étude comparative des pays à hauts salaires et à bas salaires à la lumière des chiffres des entreprises par Jozef Konings³⁹

Résumé

Dans ce chapitre, nous comparons les différences en termes de coûts salariaux et de productivité entre la Belgique et le Portugal, ces pays étant respectivement représentatifs des pays à hauts et à bas salaires dans l'UE actuelle, avec les chiffres relatifs aux trois économies émergentes parmi les nouveaux États membres (NEM) d'Europe centrale et orientale, à savoir la Pologne, la Hongrie et la République tchèque. À cet effet, nous utilisons des informations relatives à des entreprises individuelles au moyen desquelles nous établissons une norme pour le coût salarial et la productivité.

Nous constatons qu'entre 1995 et 2000, le coût salarial en Belgique a été, en moyenne, sept fois plus élevé que dans les NEM. Par rapport au Portugal, ce coût est cependant aussi quatre fois plus élevé chez nous, ce qui montre que, même au sein de l'UE des 15, il y a d'importantes différences en termes de coût salarial. Il existe toutefois aussi des différences substantielles en termes de productivité entre ces pays et on constate une corrélation étroite entre le coût salarial et la productivité.

Nous avons ensuite calculé un indice de compétitivité (rapport entre le coût salarial et la productivité), qui nous permet de constater qu'en 2000, la Pologne a été moins compétitive que la Belgique et ses salaires élevés.

Nous voyons aussi que les secteurs qui présentent un coût salarial élevé par rapport à la compétitivité sont les mêmes en Belgique et dans les pays à bas salaires. Cela signifie qu'il n'y a pas nécessairement de raison de transférer la production d'un pays à hauts salaires vers un pays à bas salaires.

Enfin, nous avons évalué la demande de main-d'œuvre au niveau des entreprises dans l'industrie belge. Nous ne trouvons pas d'indication qu'en moyenne, le coût salarial dans les NEM a détruit des emplois dans les entreprises belges au cours de la période 1995-2000

³⁹ L'auteur remercie Damiaan Persyn pour son *feed-back* et son aide.

Chapitre VA : Veroorzaken loonkostverschillen delocalisatie?

Een vergelijkende analyse tussen hoge- en lagelonenlanden aan de hand van bedrijfsgegevens door Jozef Konings³⁹

Samenvatting

In dit hoofdstuk vergelijken we de loonkost- en productiviteitsverschillen tussen België en Portugal, als EU-maatstaf voor landen met respectievelijk hoge en lage loonkosten, met deze in de drie leidende opkomende economieën onder de nieuwe lidstaten in Centraal- en Oost-Europa, namelijk Polen, Hongarije en de Tsjechische Republiek. Hiervoor gebruiken we informatie over individuele bedrijven, waarmee we een maatstaf voor loonkost en productiviteit opstellen.

We stellen vast dat de loonkost in België tussen 1995 en 2000 gemiddeld meer dan zeven keer hoger lag dan in de NLS. Maar ook in vergelijking met Portugal lag de loonkost bij ons vier keer hoger, wat erop wijst dat er zelfs binnen de EU-15 grote verschillen bestaan voor de loonkost. Het is echter zo dat ook de arbeidsproductiviteit substantieel verschilt tussen deze landen en het blijkt dat loonkost en arbeidsproductiviteit sterk samenhangen.

Vervolgens berekenen we een index voor de concurrentiekracht (de verhouding van de loonkost tot arbeidsproductiviteit) en stellen vast dat Polen in het jaar 2000 minder concurrentiekracht had dan het hogelonenland België.

We zien ook dat sectoren met een hoge loonkost in vergelijking met de arbeidsproductiviteit in België dezelfde sectoren zijn die ook in de andere lagelonenlanden een hoge loonkost in verhouding tot de arbeidsproductiviteit hebben. Dit wijst erop dat er niet vanzelfsprekend een motief bestaat om productie van hoge- naar lagelonenlanden te verschuiven.

Ten slotte schatten we de arbeidsvraag op het bedrijfsniveau in de Belgische industrie. We vinden geen aanwijzing dat de loonkost in de NLS, gemiddeld gezien, banen in Belgische firma's vernietigde in de betrapte periode 1995-2000. We zien echter wel aanwijzingen dat

³⁹ De auteur dankt Sylvain Plasschaert voor nuttige opmerkingen en Damiaan Persyn voor *feedback* en assistentie.

sous revue. Nous identifions cependant des indices selon lesquels l'évolution du coût salarial par rapport à la productivité au Portugal a un effet négatif sur l'emploi en Belgique.

La principale conclusion de cette étude est qu'en moyenne, au cours de la période sous revue, il n'existe aucune preuve que la concurrence des NEM, où les salaires sont plus bas, exerce un effet négatif sur l'emploi dans l'industrie belge.

I/ Introduction

La chute du Rideau de fer a constitué un défi majeur pour les quinze membres de l'UE. Pendant près de cinquante ans, le système économique en Europe centrale et orientale s'est basé sur une économie centrale planifiée. Les différences entre les revenus et la productivité entre l'Est et l'Ouest étaient considérables. Contrairement au processus progressif d'intégration économique qui s'est déroulé au lendemain de la Seconde Guerre mondiale en Europe occidentale, l'effondrement du communisme a provoqué un choc. L'ouverture des pays d'Europe centrale et orientale n'a pas seulement signifié le lancement de profondes réformes économiques, mais également le début du processus d'élargissement de l'Union européenne, ainsi que l'avait décidé le Conseil européen à Copenhague.

La principale préoccupation des décideurs des quinze États membres concerne probablement le marché de l'emploi. Étant donné que les NEM disposent d'une importante main-d'œuvre relativement bon marché et que la distance entre les quinze États membres est restreinte, la crainte existe que l'importation de produits dont les coûts de fabrication peuvent être moins élevés dans les NEM n'entraîne une perte d'emploi au sein des quinze États membres. Certaines entreprises risquent en effet de fermer partiellement ou entièrement leurs portes au sein des quinze États membres et de déplacer une partie de leurs activités vers les NEM. Cela pourrait certainement être le cas au sein de multinationales qui, n'étant pas liées localement, comme on l'a souvent constaté, peuvent décider de délocaliser leurs activités (cf. par exemple Caves, 1996; Görg et Strobl, 2002). Les multinationales opèrent sur plusieurs marchés nationaux et peuvent, dans une certaine mesure, relocaliser leurs facteurs de production afin de comprimer ainsi les coûts de production en réaction aux situations économiques locales fluctuantes, et ce, sans les coûts importants inhérents à la mise sur pied d'un tout nouveau département. Bien qu'un certain nombre d'anecdotes le suggèrent, il n'existe à cet égard pas beaucoup de preuves. Sur la base d'enquêtes effectuées auprès d'entreprises individuelles mentionnées dans plusieurs études, un

de l'évolution de la productivité en Belgique. La productivité en Belgique a une tendance négative par rapport à la productivité au Portugal. La productivité en Belgique a une tendance négative par rapport à la productivité au Portugal.

De belangrijkste conclusie uit dit onderzoek is dat er tijdens de onderzochte periode gemiddeld gezien geen bewijs bestaat dat concurrentie uit lagelonenlanden uit de nieuwe lidstaten een negatief effect op de tewerkstelling in de Belgische industrie uitoefent.

I/ Inleiding

De val van het IJzeren Gordijn bracht een grote uitdaging met zich mee voor de EU-15. Het economische systeem in Centraal- en Oost-Europa was gedurende bijna vijftig jaar gebaseerd op een centrale planeconomie. De verschillen in inkomen en productiviteit tussen Oost en West waren aanzienlijk. In tegenstelling tot het geleidelijke proces van economische integratie dat na de Tweede Wereldoorlog plaatsvond in West-Europa, kwam de ineenstorting van het communisme als een schok. Het openen van de Centraal- en Oost-Europese landen betekende niet enkel de start van verreikende economische hervormingen in West- en Oost-Europese landen, maar ook het begin van het EU-uitbreidingsproces, zoals beslist in de Europese Raad in Kopenhagen.

De grootste zorg van de beleidsmakers in de EU-15 betrof wellicht de arbeidsmarkt. Aangezien de NLS over een grote hoeveelheid relatief goedkope arbeidskrachten beschikken en de afstand tot de EU-15 beperkt is, ontstaat de vrees dat door de invoer van producten die ginds goedkoper gemaakt kunnen worden, banen verloren kunnen gaan in de EU-15. Bedrijven zouden hier ook geheel of gedeeltelijk de poorten kunnen sluiten en een deel van hun activiteiten naar de NLS verhuizen. Dit zou dan zeker moeten gelden voor de (re)allocatiebeslissingen van arbeid bij multinationals, waarvan vaak gesteld wordt dat ze niet lokaal gebonden zijn (zie b.v. Caves, 1996; Görg en Strobl, 2002). Multinationals opereren in verschillende nationale markten en kunnen tot op zekere hoogte hun productiefactoren relocaliseren om zo productiekosten te drukken als reactie op veranderende lokale economische situaties. Dit zonder de grote kosten die gepaard gaan met het opzetten van een geheel nieuwe afdeling. Hoewel er een aantal anekdotes bestaan die dit suggereren, bestaat hiervoor echter geen overvloed aan bewijzen. Op basis van enquêtes bij individuele bedrijven die in verschillende onderzoeken worden vermeld, ontstaat langzaam een consensus dat de voornaamste reden voor directe investeringen in de NLS niet de lage loonkost was, maar wel de afzetmogelijkheden aldaar, zoals in andere hoofdstukken

consensus se dégage progressivement selon lequel le principal argument qui a motivé la réalisation d'investissements directs dans les NEM n'était pas le faible coût salarial, mais bien les débouchés que ces pays offraient, ainsi que le soulignent d'autres chapitres dans notre rapport. Il était de surcroît indiqué d'éliminer rapidement la concurrence et d'être le premier à prendre part dans ce nouveau marché. Ces investissements n'engendrent toutefois pas de délocalisation de l'activité économique ou de perte d'emploi sur le marché national, mais plutôt une hausse de la croissance et une augmentation de l'emploi (Cf. par exemple Lankes et Venables, 1996 et Abraham et Konings, 1999). Ce constat est également confirmé dans des études visant à examiner le rapport entre le coût salarial et la délocalisation de l'activité entre l'Union européenne et l'Europe centrale et de l'Est. Braconier et Ekholm (2000) utilisent des données d'entreprises émanant de multinationales établies en Suède, et Konings et Murphy (2003) examinent des multinationales européennes. Ces deux études parviennent à la conclusion que les cas de délocalisation en provenance de pays à salaires élevés au sein de l'Union européenne n'avaient pas pour destination des pays à bas salaires d'Europe centrale et orientale, mais se passaient plutôt entre pays à salaires élevés.

La presse ainsi que de nombreux responsables du monde des entreprises semblent toutefois convaincus que la concurrence des NEM à bas salaires constitue une réelle menace pour l'emploi au sein des quinze États membres de l'Union européenne. La suppression des obstacles qui résultera de l'élargissement imminent ne fera probablement qu'accroître cette crainte. Bien que les opinions divergentes à ce sujet soient défendues avec ardeur, il n'existe aucune étude systématique qui compare les coûts salariaux entre les NEM et les quinze États membres⁴⁰. La théorie économique souligne également l'importance de la productivité pour le calcul du coût salarial. Il est en effet évident que pour calculer le coût de production d'un bien, il ne faut pas uniquement tenir compte du salaire horaire, mais également de la quantité produite par heure. Malheureusement, on n'est guère informé sur la productivité du travail dans les NEM. Nous souhaitons en l'occurrence apporter notre contribution à l'étude en comparant les coûts salariaux et la productivité dans les trois principaux NEM, à savoir la Pologne, la Hongrie et la Tchéquie, avec ceux de la Belgique et du Portugal. Le choix de ces deux pays est pertinent dès lors que la Belgique connaît l'un des coûts salariaux les plus élevés parmi les quinze États membres et le Portugal un des plus bas. En comparant le

wordt onderlijnd. Daarbij was het aangewezen de concurrentie te snel af te zijn en als eerste een voet tussen de deur te zetten in de nieuwe markt. Deze investeringen leiden echter *niet* tot een delocalisatie van economische activiteit of banenverlies in de thuismarkt, maar veeleer tot een hogere groei en een toename van de werkgelegenheid. (zie b.v. Lankes en Venables, 1996 en Abraham en Konings, 1999). Dit wordt ook bevestigd in studies die de verhouding tussen de loonkost en delocalisatie van arbeid onderzoeken tussen EU en Centraal- en Oost-Europa. Braconier en Ekholm (2000) gebruiken ondernemingsgegevens van multinationale bedrijven in Zweden, en Konings en Murphy (2003) onderzoeken Europese multinationals. Beide studies komen tot de conclusie dat relocatie vanuit hoge loonlanden binnen de EU niet plaatsvond naar lage loonlanden in Centraal- en Oost-Europa, maar veeleer tussen hogelonenlanden onderling.

De pers en ook heel wat verantwoordelijken in de bedrijfswereld zelf lijken echter overtuigd dat concurrentie van de lagelonen NLS een reële dreiging voor de werkgelegenheid in de EU-15 betekent. Met het verdwijnen van belemmeringen ingevolge de nakende uitbreiding zal deze angst waarschijnlijk nog toenemen. Hoewel de uiteenlopende opinies hierover vurig worden verdedigd, bestaat er nauwelijks systematisch onderzoek dat de arbeidskost tussen de NLS en de EU-15 vergelijkt⁴⁰. De economische theorie wijst ook op het belang van de productiviteit voor het berekenen van de arbeidskost. Het is immers evident dat voor de productiekost van een goed niet enkel het uurloon, maar ook de geproduceerde hoeveelheid per uur van tel is. Jammer genoeg is er echter weinig bekend over de arbeidsproductiviteit in de NLS. Hier willen we een bijdrage leveren tot het onderzoek, door een vergelijking te leggen tussen de loonkosten en de arbeidsproductiviteit in de drie belangrijkste NLS, met name Polen, Hongarije en Tsjechië, met deze in België en Portugal. Deze laatste twee landen zijn relevant omdat België één van de hoogste loonkosten heeft van alle EU-15 lidstaten, en Portugal één van de laagste. Door de loonkost en de productiviteit tussen de landen te vergelijken, kunnen we inschatten hoe aantrekkelijk het is voor een EU-15

⁴⁰ De Loecker en Konings (2003) et Abraham (2001) sont des exceptions.

⁴⁰ Uitzonderingen zijn bijvoorbeeld De Loecker en Konings (2003) en Abraham (2001).

coût salarial et la productivité entre les pays, nous pouvons évaluer l'attrait que constituerait le déplacement de ses activités vers l'un des NEM pour une entreprise établie dans l'un des quinze États membres. Cette comparaison devrait déboucher sur la question de savoir si la concurrence que représentent les NEM constitue une menace pour l'emploi au sein des quinze États membres. Nous avons choisi, pour notre enquête, d'adopter un angle microéconomique et utilisons à cet effet des informations collectées au niveau des entreprises individuelles. Nous effectuons également une analyse sectorielle : nous classons les secteurs en fonction de leur compétitivité au sein de chaque pays et comparons ce classement entre les différents pays. Nous examinons ensuite dans quelle mesure l'emploi en Belgique dépend des différences de coût salarial entre les différents pays.

Ce chapitre est divisé comme suit : dans la section 2, nous évoquons les données utilisées. Dans la section 3, nous rapportons et comparons la productivité du travail et le coût salarial dans les différents pays étudiés. Dans la section 4, nous concluons et formulons quelques suggestions pour les futures recherches dans ce domaine.

II / Les données et problèmes de mesure

Nous utilisons un jeu de données unique d'entreprises industrielles grandes et moyennes situées dans trois NEM (Pologne, Hongrie et République tchèque) et deux États membres de l'UE-15, à savoir la Belgique et le Portugal. Notre choix de la Belgique et du Portugal repose sur le fait que ces deux États peuvent servir de références, le premier affichant le coût salarial le plus élevé de l'UE-15 et le second l'un des plus faibles (cf. par ex. Abraham, 2002). Les données dont nous disposons s'étalent de 1995 à 2000. Le jeu de données, commercialisé par le Bureau Van Dijk (BvD) sous le nom de «AMADEUS», englobe les grandes et moyennes entreprises (dans l'UE-15 et en dehors) qui sont tenues de communiquer leur comptabilité complète aux instances nationales. Un avantage considérable de ce jeu de données est qu'il permet de comparer les données d'un pays ou d'une entreprise à l'autre, le BvD ayant harmonisé les rapports comptables. Par ailleurs, ces données ne se limitent pas à des entreprises cotées en bourse, comme c'est le cas, par exemple, pour la banque de données COMPUSTAT aux États-Unis. L'un des inconvénients de la base de données utilisée est toutefois que la couverture peut varier d'un pays à l'autre en fonction de la législation nationale en matière de comptabilité.

Nous pouvons puiser dans ce jeu de données des informations relatives au chiffre d'affaires, à l'emploi, au coût salarial total, aux dépenses afférentes au matériel,

bedrijf om activiteiten naar de NLS te verleggen. Dit zou ons dan moeten leiden in de discussie of concurrentie uit de NLS een bedreiging vormt voor de werkgelegenheid in de EU-15. In ons onderzoek nemen we een micro-economische invalshoek en hiervoor gebruiken we gegevens verzameld op het niveau van de individuele bedrijven. We verrichten ook een sectoriele analyse: we ordenen de sectoren naargelang hun concurrentiekracht binnen elk land en vergelijken deze volgorde tussen de verschillende landen. Nadien betrachten we hoe sterk de tewerkstelling in België afhangt van de arbeidskostenverschillen tussen de verschillende landen.

Dit hoofdstuk is als volgt ingedeeld: in sectie 2 behandelen we de gebruikte gegevens. In sectie 3 rapporteren en vergelijken we de arbeidsproductiviteit en loonkost in de verschillende landen die we bestuderen. Sectie 4 besluit met een conclusie en formuleert enkele suggesties voor toekomstig onderzoek.

II / De gegevens en problemen in verband met het meten

We maken gebruik van een unieke dataset van grote en middelgrote industriële bedrijven in drie NLS (Polen, Hongarije en de Tsjechische Republiek) en twee huidige EU-15 lidstaten, België en Portugal. We kozen voor België en Portugal, omdat deze een maatstaf kunnen zijn als land met respectievelijk de hoogste loonkost en één van de laagste loonkost binnen de EU-15 (cf. b.v. Abraham, 2002). We beschikken over gegevens van 1995 tot 2000. De dataset bevat de grote en middelgrote bedrijven (binnen en buiten de EU-15) die hun volledige boekhouding bij de nationale instanties moeten melden. De dataset is door het Bureau Van Dijk (BvD) gecommmercialiseerd onder de naam «AMADEUS». Een belangrijk voordeel van deze dataset is dat de gegevens vergelijkbaar zijn voor de verschillende bedrijven en landen, omdat BvD de boekhoudkundige verslagen harmoniseert. Deze gegevens zijn ook niet beperkt tot bedrijven met een beursnotering zoals, bijvoorbeeld het geval is voor de COMPUSTAT gegevensbank voor de VS. Een nadeel van de gebruikte gegevensbank is echter dat de dekking per land kan verschillen, afhankelijk van de nationale wetgeving in verband met de boekhouding.

Uit deze dataset kunnen we gegevens putten over de omzet, tewerkstelling, totale loonkost, materiaalkosten, toegevoegde waarde en de sector waarin het bedrijf

à la valeur ajoutée et au secteur dans lequel l'entreprise était active au cours de la période 1995-2000. Nous sommes ainsi en mesure de comparer non seulement des pays, mais aussi des combinaisons secteur-pays, ce qui nous paraît plus intéressant.

Bien que, pour chacune de ces variables, la couverture varie d'un pays à l'autre, nos données concernent en moyenne 60 % de l'emploi dans l'industrie dans les pays étudiés. Le critère que nous avons retenu pour mesurer la productivité est la production par travailleur, production que nous avons évaluée au moyen de la valeur ajoutée. Nous avons également mesuré, en guise d'expérimentation, la production à partir du chiffre d'affaires, ce qui, d'un point de vue quantitatif, a corroboré les données précédemment obtenues. Le compte de résultats nous a également permis de déterminer le coût salarial annuel total de l'entreprise. En divisant ce chiffre par le nombre total de travailleurs, nous obtenons une référence en ce qui concerne le coût salarial par travailleur sur une base annuelle. L'inconvénient de cette méthode est qu'elle ne tient pas compte du nombre d'heures effectuées. L'avantage est toutefois qu'elle prend également en considération les cotisations sociales et autres composantes du coût salarial, qui représentent en général pour une entreprise une grande partie du coût salarial total. Nous obtenons ainsi une mesure qui tient compte du coût réel de l'emploi à charge d'une entreprise.

Toutes les unités monétaires locales ont été converties en euros, ce qui permet de comparer véritablement les écarts de coût salarial et de productivité, dans l'hypothèse qu'il y a approximativement parité de pouvoir d'achat, ce qui n'est pas irréaliste pour de nouvelles économies de marché (Krugman et Obstfeld, 2003). Le rapport du coût salarial par rapport à la productivité est alors égal au coût salarial total proportionnellement à la valeur de la production, et nous permet de mesurer la compétitivité des entreprises et donc aussi des pays concernés. Il indique dans quelle mesure la valeur ajoutée totale créée par une entreprise couvre le coût salarial total de ses travailleurs. L'avantage de ce critère est qu'il ne dépend d'aucune unité de mesure monétaire et qu'il peut dès lors s'interpréter en termes réels.

Le tableau 1 en annexe donne l'occupation moyenne, le salaire moyen par travailleur et la valeur moyenne de notre mesure de productivité (valeur ajoutée par travailleur) pour les différents pays examinés, exprimée en milliers d'euros.

Afin de limiter les problèmes liés aux erreurs de mesure, on a exclu le premier et le dernier percentile de la répartition de la productivité et du salaire par travailleur.

opereerde in de periode 1995-2000. Dit laat ons toe niet enkel landen, maar ook sector-land combinaties te vergelijken, wat belangrijker lijkt.

De dekking voor deze variabelen verschilt per land, maar gemiddeld gezien bestrijken we meer dan 60% van de tewerkstelling in de industrie in de onderzochte landen. Als maatstaf voor de arbeidsproductiviteit gebruiken we productie per werknemer, waarbij we de toegevoegde waarde als benadering van de productie gebruiken. We experimenteerden ook met omzet als een maat voor de productie, wat kwantitatief gezien tot dezelfde resultaten leidde. Uit de resultatenrekening verkrijgen we ook de totale loonkost van het bedrijf per jaar. Door dit te delen door het totale aantal werknemers verkrijgen we een maat maatstaf voor de loonkost per werknemer op jaarbasis. Dit heeft als nadeel dat we geen rekening houden met het aantal gewerkte uren, maar het voordeel dat we ook sociale bijdragen en andere loonkostencomponenten meetellen, die voor een bedrijf meestal een groot deel van de totale loonkost uitmaken. Op die manier verkrijgen we een maat die rekening houdt met de echte kost waarmee een bedrijf geconfronteerd wordt door de tewerkstelling.

Alle locale munteenheden werden in Euro's omgerekend, zodat echte loonkost- en productiviteitsverschillen vergeleken, onder de veronderstelling dat er bij benadering koopkrachtpariteit bestaat, wat niet onrealistisch is voor nieuwe markteconomieën (Krugman en Obstfeld, 2000). De verhouding van de loonkost tegenover de productiviteit is dan gelijk aan de totale loonkost in verhouding tot de waarde van de productie, en geeft ons een maat voor de concurrentiekracht van de bedrijven, en dus ook van de desbetreffende landen. Het geeft aan in welke mate de totale toegevoegde waarde die een bedrijf creëert de totale loonkost van zijn werknemers dekt. Het voordeel van deze maatstaf is dat ze lost staat van elke monetaire meeteenheid en daarom in reële termen kan geïnterpreteerd worden.

Tabel 1 in de bijlage toont de gemiddelde tewerkstelling, het gemiddelde loon per werknemer en de gemiddelde waarde van onze maat voor productiviteit (toegevoegde waarde per werknemer) voor de verschillende onderzochte landen, in duizenden Euro's.

Om problemen in verband met meetfouten te beperken werden het eerste en laatste percentiel van de verdeling van arbeidsproductiviteit en loon per werknemer

Cette méthode permet d'éliminer de notre échantillon les valeurs «irréalistes» élevées et basses, qui apparaissent.

Nous voyons à la lecture du tableau 1 que l'occupation moyenne est assez élevée dans les entreprises, mais que l'écart type est également important, ce qui indique une grande hétérogénéité entre les entreprises. Nous constatons que les coûts salariaux sont en moyenne plus de sept fois inférieurs dans les NEM qu'en Belgique. Mais la productivité du travail y est également plus de sept fois inférieure ! Il n'est donc pas du tout évident d'affirmer que la Belgique souffre d'un handicap de coût salarial par rapport à ces pays.

Il existe également une hétérogénéité substantielle au sein de l'Europe des Quinze, comme l'ont déjà fait observer Konings et Murphy (2003). En comparant les situations du Portugal et de la Belgique, nous constatons que le coût salarial moyen est quatre fois moins élevé au Portugal qu'en Belgique, mais que la productivité y est 3,5 fois inférieure. Ceci pourrait être l'indication qu'il règne une concurrence des bas salaires au sein de l'Europe des Quinze, et pas tant sous la pression des NEM. Nous examinerons ce point plus en détail dans la section suivante.

III/ Résultats

Dans cette partie, nous retenons les valeurs médianes du coût salarial et de la productivité du travail (les moyennes donnant souvent une image faussée en raison d'erreurs de mesure). Ensuite, nous examinons un niveau plus désagréé et analysons les différences de coût salarial et de productivité du travail au niveau sectoriel. Nous descendons enfin au niveau de l'entreprise individuelle, pour évaluer la sensibilité de la demande d'emploi belge aux différences de coût salarial par rapport à la productivité du travail entre les pays.

Le graphique 1 de l'annexe illustre l'évolution du rapport entre le coût salarial et la productivité du travail en Belgique, au Portugal, en Pologne et en Hongrie. Ce rapport donne une idée de la compétitivité d'un pays, sans tenir compte d'autres facteurs tels que la productivité du capital, l'infrastructure existant dans le pays, etc. Si la différence de rapport entre le coût salarial et la productivité était le seul critère influençant le choix de la localisation, ce rapport indiquerait s'il est avantageux pour une entreprise de délocaliser et dans quelle mesure. Le graphique 1 permet de faire quelques constatations marquantes. On remarque, par exemple, que la Belgique enregistre un rapport coût salarial/production relativement élevé et que ce rapport demeure relativement

uitgesloten. Op die manier worden «onrealistisch» hoge en lage waarden uit onze steekproef geweerd.

In tabel 1 zien we dat de gemiddelde tewerkstelling in de bedrijven vrij groot is, maar dat ook de standaardafwijking aanzienlijk is, wat op een aanzienlijke heterogeniteit tussen de bedrijven wijst. We zien dat de loonkosten in de NLS gemiddeld meer dan zeven maal lager zijn dan in België. Maar ook de arbeidsproductiviteit is meer dan zeven maal lager! Het is dus helemaal niet evident dat er een loonkosthandicap bestaat tussen België en deze landen.

Ook binnen de EU-15 bestaat een substantiële heterogeniteit, zoals reeds opgemerkt door Konings en Murphy (2003). Wanneer we Portugal en België vergelijken, zien we dat de gemiddelde loonkost 4 keer lager ligt dan in België, maar de productiviteit ligt er 3,5 keer lager. Dit zou erop kunnen wijzen dat er lagelonen-concurrentie bestaat binnen de EU-15, en niet zozeer vanuit de NLS. In de volgende sectie zullen we dit verder onderzoeken.

III/ Resultaten

We gebruiken in dit onderdeel de mediaanwaarden van de loonkost en arbeidsproductiviteit (omdat gemiddelden vaak een vertekening geven ten gevolge van meetfouten). Daarna bekijken we een meer gedesaggregeerd niveau en onderzoeken loonkost- en arbeidsproductiviteitsverschillen op het sectorieel niveau. We voeren ten slotte een regressie door op het niveau van het individuele bedrijf, waarmee we de gevoeligheid van de Belgische arbeidsvraag voor loonkostverschillen relatief ten aanzien van de arbeidsproductiviteit tussen de landen testen.

Figuur 1 in de bijlage geeft de evolutie weer van de verhouding van de loonkost en arbeidsproductiviteit voor België, Portugal, Polen en Hongarije. Deze verhouding geeft een beeld over de concurrentiekracht van een land, zonder rekening te houden met andere factoren zoals de productiviteit van kapitaal, de infrastructuur in het land, enz. Indien het enige criterium voor de locatiekeuze de verschillende verhouding van de loonkost tot de productiviteit zou zijn, zou deze verhouding aangeven of, en hoezeer aantrekkelijk het is voor een firma om te delocaliseren. Enkele markante vaststellingen kunnen gemaakt worden aan de hand van figuur 1. Zo valt het op dat België een relatief hoge loonkost/productie-verhouding heeft en dat deze relatief stabiel blijft over de

stable au cours de la période considérée 1995-2000. Il est étonnant de constater qu'en termes de salaire et de productivité, il était plus intéressant de produire en Pologne qu'en Belgique jusqu'en 1998, mais que depuis, ce rapport s'est inversé.

Cela démontre qu'une certaine convergence est intervenue. Il est donc plus avantageux de produire en Belgique qu'en Pologne ! En revanche, le Portugal a manifestement toujours été un pays de production plus avantageux et, à la fin des années nonante, même plus avantageux que la Hongrie et la Pologne. Cela suggère que la tendance à la délocalisation serait plus grande de la Belgique vers le Portugal que vers les NEM.

Il va de soi que d'autres facteurs jouent un rôle important dans la décision de délocalisation des entreprises, facteurs tels que, par exemple, la distance par rapport aux débouchés. Il ressort néanmoins de l'analyse élémentaire précédente que la principale menace en termes de concurrence de bas salaires ne vient pas nécessairement des pays d'Europe centrale ou de l'Est, mais peut-être aussi de pays membres de l'UE, ainsi que le suggèrent Konings et Murphy (2003). Le fait qu'il ressort d'enquêtes que l'extension du marché, et non le coût salarial, est la principale raison d'investir dans les NEM, porte à croire que l'élargissement sera plutôt de nature à stimuler la croissance dans les pays les plus prospères. La crainte d'une délocalisation vers les NEM semble fondamentalement injustifiée, étant donné que les bas salaires semblent refléter une productivité inférieure.

Ces données nationales dissimulent naturellement d'importantes différences *sectorielles*. À niveau d'emploi identique, certains secteurs créent plus de valeur ajoutée que d'autres. Cette situation peut être imputée à une série d'autres facteurs qui peuvent varier d'un secteur à l'autre. Il peut s'agir, par exemple, de l'utilisation de technologies différentes, de la situation institutionnelle en ce qui concerne le pouvoir de négociation des organisations syndicales ou de la proportion d'entreprises détenues par des acteurs étrangers. C'est la raison pour laquelle nous avons également examiné, dans notre étude relative à l'année 2000, le rapport entre charges salariales et productivité dans les différents secteurs. Le tableau 2 illustre ce ratio pour quelques secteurs NACE à deux chiffres. Nous avons classé lesdits secteurs par ordre de grandeur en fonction des charges salariales auxquelles ils doivent faire face en Belgique afin de pouvoir comparer la situation belge à celle des autres pays étudiés. Ce classement a tout d'abord révélé une importante hétérogénéité entre secteurs. Le rapport entre charges salariales et productivité oscille, en Belgique, entre 39% et près de 80%.

beschouwde periode 1995-2000. Het valt op dat - wat het loon en de productiviteit betreft - het tot 1998 goedkoper was in Polen te produceren dan in België, maar dat de verhouding sindsdien is omgekeerd.

Dit toont aan dat een zekere mate van convergentie plaatsvond. Het is dus goedkoper in België te produceren dan in Polen! Portugal daarentegen is duidelijk steeds een goedkoper productieland geweest, in de late jaren negentig zelfs goedkoper dan Hongarije en Polen. Dit wijst erop dat de neiging te reloceren van België naar Portugal groter zou zijn in vergelijking met de NLS.

Uiteraard spelen nog andere factoren een belangrijke rol in de (re)locatiebeslissing van bedrijven, zoals de afstand tot de afzetmarkten. Voorgaande eenvoudige analyse wijst er desalniettemin op dat de belangrijkste dreiging in verband met lagelonen-concurrentie niet noodzakelijk van landen uit Centraal- en Oost-Europa komt, maar misschien ook vanuit de EU, zoals gesuggereerd door Konings en Murphy (2003). Het feit dat enquêtes erop wijzen dat markttuitbreiding de belangrijkste reden voor het investeren in de NLS is en niet de loonkost, doet vermoeden dat de Uitbreiding veeleer de groei in de meer welvarende landen zal stimuleren. De angst voor delocalisatie naar de NLS lijkt in wezen ongegrond, aangezien de lagere lonen een lagere productiviteit lijken te weerspiegelen.

Deze nationale cijfers verbergen natuurlijk belangrijke verschillen op sectorieel niveau. Sommige sectoren creëren meer toegevoegde waarde dan andere voor eenzelfde werkgelegenheidsniveau. Dit kan worden toegeschreven aan verschillende andere factoren die kunnen verschillen tussen de sectoren, zoals het gebruik van andere technologieën, de institutionele situatie betreffende de onderhandelingskracht van de vakbonden of de proportie van bedrijven die in buitenlandse handen is. In ons onderzoek bekijken we daarom ook de verhouding van de loonkost tegenover de productiviteit voor de verschillende sectoren, voor het jaar 2000. Tabel 2 toont deze ratio voor enkele 2-digit NACE sectoren. We rangschikken daarbij sectoren van lage naar hoge arbeidskosten voor België, om zo de volgorde in de andere landen te vergelijken met deze in België. Een eerste vaststelling is dat er een grote heterogeniteit bestaat tussen de sectoren. In België vinden we een verhouding van loonkost tot productiviteit tussen 39% tot bijna 80%.

On constate une hétérogénéité comparable dans les nouveaux États membres étudiés. Une simple analyse macroéconomique des différences constatées entre les pays, en matière de charges salariales, passerait dès lors à côté d'aspects importants de la question. L'hétérogénéité précitée illustre également que l'on ne peut pas se contenter de répondre aux problèmes relatifs à la délocalisation vers les pays à bas salaires sans établir de distinction entre les secteurs concernés. Quelques tendances majeures se manifestent toutefois. Il apparaît dans le tableau 2 que le classement des secteurs ne varie pas sensiblement d'un pays à l'autre. Cela signifie que si des différences concurrentielles importantes apparaissent pour chaque pays en fonction du secteur étudié, ces différences sont pratiquement identiques dans les nouveaux États membres: les secteurs dans lesquels on constate, en Belgique, un rapport relativement défavorable entre charges salariales et productivité correspondent *grosso modo* aux secteurs dans lesquels les autres pays étudiés sont, eux-aussi, en position de faiblesse. On citera l'exemple du secteur de l'habillement, souvent présenté dans la presse comme vulnérable à la concurrence en provenance des pays à bas salaires. Si le rapport entre charges salariales et productivité, dans le secteur précité, est relativement élevé en Belgique (72%), il est également élevé dans d'autres pays: 68% au Portugal, 81% en Pologne, 63% en Hongrie et 75% en République tchèque. Minimales, ces différences entre les différents pays indiquent que les entreprises belges ne peuvent pas être fortement motivées à déplacer leur production vers les nouveaux États membres.

La conclusion est identique en ce qui concerne le secteur du textile dans son ensemble. Le rapport charges salariales/productivité est de 65% en Belgique contre 74% au Portugal, 73% en Pologne, 58% en Hongrie et 64% en République tchèque. Lorsqu'on prend également en considération d'autres facteurs tels que la position centrale de la Belgique par rapport aux marchés des pays riches ainsi que sa bonne infrastructure, on aboutit à la conclusion qu'il n'est pas nécessairement très alléchant, pour une entreprise belge, de déménager pour s'installer, par exemple, en Hongrie.

On pourrait reprocher à la comparaison précitée de ne pas tenir compte des différents types d'entreprises. La littérature a déjà démontré, à maintes reprises, que les entreprises étrangères sont souvent plus efficaces que les entreprises autochtones, notamment pour des raisons de supériorité technologique.

Par conséquent, si l'on entend faire une comparaison, sur le plan international, entre les coûts salariaux

Een vergelijkbare heterogeniteit bestaat in de andere onderzochte NLS. Een eenvoudige macro-economische analyse van de verschillen in loonkost per land zou dus voorbijgaan aan belangrijke aspecten van het verhaal. Deze heterogeniteit illustreert ook dat de problematiek inzake delocalisatie naar lagelonenlanden niet eenvoudig beantwoord kan worden zonder een onderscheid te maken tussen sectoren. Toch kunnen we enkele belangrijke trends waarnemen. We zien in tabel 2 dat de volgorde van de sectoren voor de verschillende landen niet erg verschilt. Dit betekent dat er wel belangrijke verschillen bestaan in de concurrentiekracht per sector binnen elk land, maar dat deze verschillen ongeveer dezelfde zijn voor de NLS: sectoren waar België een relatief ongunstige verhouding tussen loonkost en productiviteit kent, zijn over het algemeen dezelfde sectoren waarin ook de onderzochte landen niet sterk staan. Bekijken we bijvoorbeeld de sector «kleding» —een sector die in de pers regelmatig wordt ingeschat als kwetsbaar voor concurrentie uit lagelonenlanden. We zien dat de verhouding van de loonkost tot de productiviteit in België, 72%, tamelijk hoog ligt. Maar ook in andere landen stellen we voor deze sector een hoge verhouding vast: 68% in Portugal, 81% in Polen, 63% in Hongarije en 75% in de Tsjechische Republiek. Uit deze minimale verschillen in de verhoudingen tussen de verschillende landen blijkt dat de motivatie voor het verschuiven van productiviteit naar de NLS voor een Belgisch bedrijf niet zeer groot kan zijn.

Ook voor de textielsector komen we tot die conclusie. De loonkostverhouding is in België 65%, in vergelijking met 74% in Portugal, 73% in Polen; 58% in Hongarije en 64% in de Tsjechische Republiek. Wanneer men ook andere factoren, zoals de centrale ligging ten aanzien van de afzetmarkten in rijke landen en de goede infrastructuur in België, in rekening brengt, lijkt het dus zeker niet evident te stellen dat het erg aantrekkelijk zou zijn voor een Belgisch bedrijf om naar, bijvoorbeeld, Hongarije te verhuizen.

Een kritiek die men kan uiten op deze vergelijking is dat er geen rekening wordt gehouden met verschillende types van ondernemingen. In de literatuur is reeds verscheidene malen aangetoond dat buitenlandse ondernemingen vaak efficiënter zijn dan binnenlandse ondernemingen, onder andere omwille van de betere technologie die men bezit.

Bijgevolg zou een internationale vergelijking tussen loonkosten en productiviteit rekening moeten houden met

et la productivité, il convient de tenir compte de la différence entre les entreprises multinationales et les entreprises locales. Konings et Murphy (2003) examinent précisément les différences de coûts salariaux et de productivité au sein de la *même* entreprise multinationale, examen dans le cadre duquel ils comparent la société mère et ses filiales établies soit en Europe centrale et orientale, soit dans un autre pays européen. Le résultat marquant de cette étude est que le modèle des différences du rapport entre le coût salarial et la productivité décrit dans le tableau 2 et dans la figure 1, est également semblable à celui des différences observées au sein d'une entreprise multinationale. Il est vrai que les entreprises multinationales ont une plus grande productivité, mais les coûts salariaux qu'elles payent sont également plus élevés. Le tableau 1 montre que le coût salarial moyen dans une entreprise belge typique s'élève à 40.000 euros, alors que le tableau 3 indique que le salaire moyen dans des sociétés mères, établies en Europe, d'entreprises multinationales s'élève à 52.000 euros. Il en va de même pour les filiales d'entreprises multinationales en Europe centrale et orientale : leur coût salarial est de 7.000 euros (tableau 3) contre 5.000 euros pour une entreprise ordinaire dans cette région (tableau 1). Ces données confirment que, comparativement aux entreprises locales, les investissements directs à l'étranger ont une incidence positive sur les salaires. Il est toutefois clair que la productivité du travail est plus élevée dans des entreprises multinationales. Le tableau 3 montre que la productivité moyenne du travail d'une société mère établie en Europe s'élève à 104.000 euros contre 73.000 pour une entreprise locale belge typique (tableau 1). Le tableau 3 nous permet de calculer le rapport entre le coût salarial et la productivité du travail, comme dans la figure 1 et le tableau 2. Ce rapport s'élève à 50 % pour les sociétés mères contre 55 % pour les filiales établies dans l'UE et 32 % pour les filiales établies en Europe centrale et orientale. Ces chiffres suggèrent que la délocalisation vers l'Europe centrale et orientale est plus attrayante pour les entreprises multinationales que pour les entreprises locales ordinaires établies en Europe. Konings et Murphy (2003) vérifient cette hypothèse en effectuant une régression, mais ils ne trouvent aucun rapport significatif entre l'emploi dans les sociétés mères et le coût salarial dans les filiales établies en Europe centrale et orientale. C'est pourquoi nous pouvons conclure que, même lorsque l'on tient compte des différents types d'entreprises, le fait que la productivité du travail soit plus faible en Europe centrale et orientale a pour conséquence que le coût salarial plus bas ne débouche pas nécessairement sur des délocalisations vers cette région.

Afin de tester formellement l'hypothèse selon laquelle les différences de coût salarial entre les NEM et les pays tels que la Belgique n'ont qu'une faible incidence, voire

het verschil tussen multinationale en lokale ondernemingen. Konings en Murphy (2003) bestuderen juist loonkostverschillen en productiviteitsverschillen *binnen* dezelfde multinationale onderneming, waarbij een vergelijking wordt gemaakt tussen de moederonderneming en haar dochterondernemingen gevestigd in ofwel Centraal- en Oost-Europa ofwel een ander EU land. Het opmerkelijke resultaat van die studie is dat het patroon van de verschillen in de verhouding tussen loonkost en productiviteit beschreven in tabel 2 en in figuur 1 ook gelijkaardig is als de verschillen genoteerd binnen een multinationale onderneming. Het is inderdaad zo dat de productiviteit van multinationale ondernemingen groter is, maar ook de loonkosten betaald door multinationale ondernemingen zijn groter. We zagen in tabel 1 dat de gemiddelde loonkost in een typisch Belgisch bedrijf 40.000 Euro bedraagt, terwijl tabel 3 aangeeft dat het gemiddelde loon in EU-moederbedrijven van multinationale ondernemingen 52.000 Euro bedraagt. Zo ook voor dochterbedrijven van multinationale ondernemingen in Centraal- en Oost-Europa: deze kennen een loonkost van 7.000 Euro (tabel 3) in vergelijking met een loonkost van 5.000 Euro voor gewone onderneming in deze regio (tabel 1). Dit bevestigt dat directe buitenlandse investeringen een positief effect hebben op de lonen, in vergelijking met lokale ondernemingen. Het is echter ook duidelijk dat de arbeidsproductiviteit in multinationale ondernemingen hoger ligt. We zien in tabel 3 dat de gemiddelde arbeidsproductiviteit van een EU-moederbedrijf 104.000 Euro bedraagt, in vergelijking met 73.000 Euro voor een typisch lokaal Belgisch bedrijf (tabel 1). Uit tabel 3 kunnen we de verhouding van de loonkost tot de arbeidsproductiviteit berekenen, zoals in figuur 1 en tabel 2. Deze verhouding is 50% voor moederbedrijven, in vergelijking met 55% voor dochterbedrijven in de EU en 32% voor dochterbedrijven in Centraal- en Oost-Europa. Dit suggereert dat het voor multinationale bedrijven aantrekkelijker is om naar Centraal- en Oost-Europa te reloceren dan voor gewone lokale EU-bedrijven. Konings en Murphy (2003) onderzoeken deze hypothese aan de hand van een regressie, maar vinden geen significant verband tussen de werkgelegenheid in de moederbedrijven en de loonkost in de dochterbedrijven in Centraal- en Oost-Europa. We kunnen daarom besluiten dat, zelfs wanneer rekening wordt gehouden met verschillende types ondernemingen, de lagere arbeidsproductiviteit in Centraal- en Oost-Europa maakt dat de lagere loonkost niet noodzakelijk tot relocaties naar deze regio hoeft te leiden.

Om de hypothese dat de loonkostverschillen tussen de NLS en landen als België slechts een geringe of geen

aucune, sur le nombre d'emplois en Belgique, nous avons effectué une simple régression. Nous avons examiné l'incidence du rapport entre le coût salarial et la productivité dans des entreprises belges individuelles sur l'emploi dans ces entreprises. Toutefois, nous avons en outre examiné l'effet du niveau de ce rapport dans des entreprises du même secteur au Portugal, en Pologne et en Hongrie⁴¹.

De cette manière, dans le cadre de la décision éventuelle de délocaliser des entreprises belges, nous tenons compte de l'importance du salaire et de la productivité dans un même secteur en Belgique et à l'étranger. Le tableau 4 montre les résultats de l'évaluation des *fixed-effects*. Les *fixed-effects* constituent un effet additionnel spécifique à l'entreprise qui prend en compte l'hétérogénéité entre les entreprises et les éventuelles erreurs de mesure qui restent constantes dans le temps. Dans la première colonne, nous ne tenons pas compte de l'intensité en capital de l'entreprise, tandis que dans la colonne 2, nous en tenons compte. Les résultats mentionnés sont des élasticités.

Ces *élasticités* indiquent de combien de pour cent l'emploi évolue dans les entreprises belges lorsque les différentes variables du tableau évoluent d'un pour cent. Les estimations confirment nos constatations du tableau 2. L'élasticité du rapport salaire-productivité dans l'entreprise belge elle-même est évaluée à -0.18 et est significative d'un point de vue statistique au niveau de 5%. Donc, si le coût salarial augmente de 10% par rapport à la productivité, l'emploi diminue en moyenne d'environ 2%. Toutefois, ce qu'on appelle les *élasticités-prix croisées* sont plus instructives. Dans la première colonne du tableau 4, aucune des élasticités salaire-productivité n'est significative d'un point de vue statistique, ce qui indique que le rapport salaire-productivité dans d'autres pays est, en moyenne, peu pertinent pour la demande de main d'œuvre dans les entreprises belges. Dans la deuxième colonne du tableau 4, nous tenons compte de la quantité de capital (immobilisations corporelles) qui est engagée dans les entreprises belges. Nous constatons que l'élasticité du rapport salaire-productivité au sein de l'entreprise elle-même est encore toujours significative d'un point de vue statistique. Le rapport salaire-productivité du secteur en Hongrie et en Pologne reste non significatif, mais le rapport salaire-productivité au Portugal est actuellement estimé à 0.066 et est significatif d'un point de vue statistique. Cela signifie que, *ceteris paribus*, une baisse du coût salarial au Portugal se traduit par une diminution de l'emploi dans les entreprises belges. En d'autres termes : l'élasticité-prix croi-

se impact hebben op de hoeveelheid banen in België formeel te testen, voerden we een eenvoudige regressie uit. Onderzocht werd de invloed van de verhouding van de loonkost en de productiviteit in individuele Belgische bedrijven op de tewerkstelling in deze bedrijven. Daarnaast bekeken we echter ook het effect van waarde van deze verhouding bij bedrijven in dezelfde sector in Portugal, Polen en Hongarije⁴¹.

Hierdoor houden we er rekening mee dat loon en productiviteit in dezelfde sector in binnen –en buitenland belangrijk zijn voor de eventuele delocalisatiebeslissing van Belgische bedrijven. In tabel 4 laten we de resultaten van de *fixed-effects* schatting zien. De *fixed-effects* zijn een toegevoegd bedrijfsspecifiek effect dat de heterogeniteit tussen de bedrijven en mogelijke meetfouten die constant blijven over de tijd in rekening brengt. In de eerste kolom houden we geen rekening met de kapitaalintensiteit van het bedrijf, in kolom 2 doen we dit wel. De gemelde resultaten zijn elasticiteiten.

Deze geven aan met hoeveel percent de tewerkstelling in Belgische bedrijven verandert als reactie op een verandering met één procent van de verschillende variabelen in de tabel. De schattingen bevestigen onze bevindingen uit tabel 2. De elasticiteit van de loon-productiviteitsverhouding binnen het Belgische bedrijf zelf wordt geschat op -0.18 en is statistisch significant op het 5% niveau. Dus indien de loonkost in verhouding tot de productiviteit stijgt met 10% daalt de tewerkstelling gemiddeld met ongeveer 2%. Belangrijker zijn echter de zogenaamde kruisprijselasticiteiten. In de eerste kolom van tabel 4 is geen van de loon-productiviteitselasticiteiten statistisch significant, wat erop wijst dat de loon-productiviteitsverhouding in andere landen gemiddeld gezien weinig relevant zijn voor de vraag naar arbeid in Belgische bedrijven. In de tweede kolom van tabel 4 houden we rekening met de hoeveelheid kapitaal (materiële vaste activa) die ingezet wordt in de Belgische bedrijven. We stellen vast dat de elasticiteit van de loon-productiviteitsverhouding binnen het bedrijf zelf nog steeds statistisch significant is. De loon-productiviteitsverhouding voor de sector in Hongarije en Polen blijft insignificant, maar de loon-productiviteitsverhouding van Portugal wordt nu geschat op 0.066 en is statistisch significant. Dit betekent dat, *ceteris paribus*, een daling van de arbeidskost in Portugal geassocieerd is met een daling van de tewerkstelling in Belgische bedrijven. Met andere woorden: de positieve kruisprijselasticiteit wijst erop dat tewerkstelling in

⁴¹ Ici non plus, nous n'avons pas examiné la Tchéquie, dès lors que les données dont nous disposons pour les années précédant l'an 2000 sont moins fiables.

⁴¹ Ook hier bekijken we Tsjechië niet omdat de gegevens vóór 2000 minder betrouwbaar zijn in onze dataset

sée positive indique que de l'emploi en Belgique peut être substitué par de l'emploi au Portugal, même si l'effet est assez limité. Nous pouvons donc en général affirmer que ces éléments prouvent qu'il n'y a pas de relocalisation de l'emploi entre la Belgique et les nouveaux États membres en réaction à des différences de coûts salariaux et qu'il n'y en a que dans une très faible mesure entre la Belgique et le Portugal. C'est ce que confirme également la troisième colonne du tableau 4, où nous ramenons la demande en main d'œuvre dans les entreprises belges à la relation entre le rapport salaire-productivité en Belgique et le rapport salaire-productivité respectivement au Portugal, en Pologne et en Hongrie.

Nous constatons de nouveau que la différence relative du rapport salaire-productivité n'a pas de signification statistique pour la Pologne et la Hongrie, mais bien pour le Portugal. Notre conclusion est que, *en moyenne*, il ne semble pas y avoir de délocalisation dans les entreprises et les pays étudiés du seul fait des coûts salariaux peu élevés dans les NEM.

IV. Conclusion

Dans le présent chapitre, nous avons comparé les écarts de coût salarial et de productivité entre la Belgique et le Portugal, pays à hauts et bas salaires au sein de l'Union européenne, avec la situation dans les trois principaux NEM, à savoir la Pologne, la Hongrie et la Tchéquie. Pour ce faire, nous utilisons des données au niveau des entreprises individuelles en vue de fixer des normes de coût salarial et de productivité du travail.

Nous constatons que le coût salarial est en moyenne plus de sept fois plus élevé en Belgique qu'en Europe centrale et orientale durant la période analysée. Mais le coût salarial est également quatre fois plus élevé en Belgique qu'au Portugal. Ces chiffres soulignent que même, au sein de l'Europe des 15, il existe des écarts énormes au niveau des coûts salariaux. Il faut toutefois noter l'existence simultanée d'écarts substantiels de productivité du travail entre ces pays et d'une corrélation positive élevée entre des coûts salariaux élevés et une productivité du travail élevée.

Nous avons dès lors calculé le rapport du coût du travail et de la productivité comme mesure de la compétitivité, et nous constatons une hétérogénéité substantielle entre les secteurs. Nous avons également vu qu'il y a un lien entre le niveau élevé du coût salarial par rapport à la productivité du travail dans les différents secteurs, et celui observé dans d'autres pays. Les écarts s'avèrent moins importants lorsque nous comparons un même secteur entre plusieurs pays. La délocalisation

België kan gesubstitueerd worden door tewerkstelling in Portugal, hoewel het effect redelijk beperkt is. Dus over het algemeen kunnen we stellen dat dit bewijst dat relocalisatie van tewerkstelling als reactie op loonkostenverschillen niet plaatsvindt tussen België en de nieuwe lidstaten en slechts in zeer beperkte mate tussen België en Portugal. Dit wordt ook bevestigd in de derde kolom van tabel 4, waar we arbeidsvraag in Belgische bedrijven regresseren op de loon-productiviteitsverhouding in België in verhouding tot de loon-productiviteitsverhouding in respectievelijk Portugal, Polen en Hongarije.

Opnieuw zien we dat het relatieve verschil in de loon-productiviteitsverhouding niet statistisch verschilt voor Polen en Hongarije, maar wel voor Portugal. We besluiten dat *gemiddeld gezien* delocalisatie enkel en alleen omwille van lage loonkosten in de NLS niet lijkt plaats te vinden voor de onderzochte bedrijven en landen.

IV/ Conclusie

In dit hoofdstuk vergeleken we de verschillen in loonkost en productiviteit tussen België en Portugal, respectievelijk hoge- en lagelonenlanden in de EU, met deze in de drie belangrijkste opkomende NLS, namelijk Polen, Hongarije en Tsjechië. Hiervoor gebruiken we gegevens op het niveau van de individuele bedrijven om maatstaven op te stellen voor loonkost en arbeidsproductiviteit.

We stellen vast dat de loonkost in België gemiddeld meer dan zeven maal zo hoog liggen dan in Centraal- en Oost-Europa in de onderzochte periode. Maar ook in vergelijking met Portugal liggen de loonkosten in België vier keer zo hoog. Dit wijst erop dat zelfs binnen de EU-15 enorme verschillen bestaan in de loonkost. Het is echter zo dat tegelijkertijd de arbeidsproductiviteit substantieel verschilt tussen deze landen en er bestaat een hoge positieve correlatie tussen hoge loonkosten en een hoge arbeidsproductiviteit.

We berekenden daarom de verhouding van de loonkost en de productiviteit als maat voor de concurrentiekracht en stellen vast dat er substantiële heterogeniteit bestaat tussen sectoren. We zagen ook dat er een verband bestaat tussen de hoge loonkost in vergelijking met de arbeidsproductiviteit in de verschillende sectoren, en deze in andere landen. De verschillen blijken minder groot wanneer we eenzelfde sector vergelijken tussen verschillende landen. Delocalisatie naar deze landen lijkt dus

vers ces pays paraît donc moins évidente que d'aucuns le prétendent souvent. En procédant à une régression avec des données relatives aux entreprises individuelles, nous voyons, en effet, que le coût salarial local a une incidence négative significative sur l'emploi dans les entreprises belges. Le coût salarial dans les NEM n'a pas d'effet significatif, mais les coûts salariaux portugais montrent une incidence négative limitée : une hausse relative de 10 % du ratio coût salarial/productivité dans les entreprises belges comparativement aux entreprises portugaises ne ferait baisser que de 0,78 % la demande de main-d'œuvre dans les entreprises belges.

La conclusion de notre étude est dès lors que la délocalisation vers les nouveaux États membres est en moyenne limitée, mais qu'elle se produit peut-être de façon restreinte dans l'Europe des 15. Cette conclusion est conforme à une étude précédente qui a permis de constater, grâce à des enquêtes menées auprès de managers, que la principale raison de délocaliser vers les NEM n'était pas le faible niveau des salaires mais plutôt le potentiel de croissance du chiffre d'affaires et des profits découlant de l'élargissement du marché, qui profitent au quartier général situé dans le pays d'origine.

À l'heure actuelle, on élargit cette étude en y intégrant davantage de pays, et en distinguant entre les entreprises qui sont dans des mains étrangères.

minder evident dan vaak wordt gesteld. In een regressie met gegevens over individuele bedrijven zien we inderdaad dat de lokale loonkost een significant negatieve invloed heeft op de tewerkstelling in Belgische bedrijven. De loonkost in de NLS heeft geen significant effect, maar de Portugese loonkosten vertonen een beperkte negatieve invloed: een relatieve stijging van 10% van de verhouding van de loonkost tot de productiviteit in Belgische bedrijven in vergelijking met Portugese bedrijven zou de arbeidsvraag in Belgische bedrijven slechts met 0.7% doen dalen.

De conclusie van ons onderzoek is daarom dat delocalisatie naar de nieuwe lidstaten *gemiddeld* gezien gering is, maar misschien wel in beperkte mate plaatsvindt binnen de EU-15. Dit is in overeenstemming met vroeger onderzoek waar men aan de hand van enquêtes bij managers vaststelde dat de belangrijkste reden om naar de NLS te gaan niet de lagere loonkost, maar veeleer de potentiële omzet- en winstgroei dankzij marktuitbreiding zijn, die het hoofdkwartier thuis ten goede komen.

Op dit moment wordt dit onderzoek uitgebreid door meer landen in de analyse te betrekken, en een onderscheid te maken tussen bedrijven die in buitenlandse handen zijn.

BIBLIOGRAPHIE

- Abraham, F. (2001), «Global and European Labour Costs», LICOS Discussion Paper 102, p. 20.
- Abraham, F. et J. Konings (1999), «Does the Opening of Central and Eastern Europe Kill Jobs in the West?» *World Economy*, Vol.22, pp. 585-603.
- Braconier, H. et K. Ekholm (2000), «Swedish Multinationals and Competition from High- and Low-Wage Locations», *Review of International Economics*, 8, p. 448-461.
- Caves, R. (1996), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge University Press, (2e édition) Chapitres 1^{er} et 3.
- De Loecker, J. et Konings J. (2002). «Productivity and Wages in Central and Eastern Europe in the light of EU Enlargement», Mimeo, LICOS.
- Görg, H. et E. Strobl (2002), «Footloose Multinationals?» Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper 3402.
- Konings, J. (2001), «Loonkosten en Relocatie van Belgische Bedrijven», *Leuvense Economische Standpunten*, 101, p. 13.
- Konings, J. (2003), «Are Wage Cost Differentials Driving Delocalisation?» LICOS Centre for Transition Economics Discussion Paper 134, K.U.Leuven
- Konings J. et A. Murphy, (2003), «Do Multinational Enterprises Relocate Employment to Low Wage Regions? Evidence from European Multinationals», LICOS discussion paper 131.
- Krugman, P. et Obstfeld, M. (2000), *International Economics*, Princeton University Press.
- Lankes, H.P. et A.J. Venables (1996), «Foreign Direct Investment in Economic Transition: The Changing Pattern of Investments.» *Economics of Transition*, Vol. 4, p. 331-347.

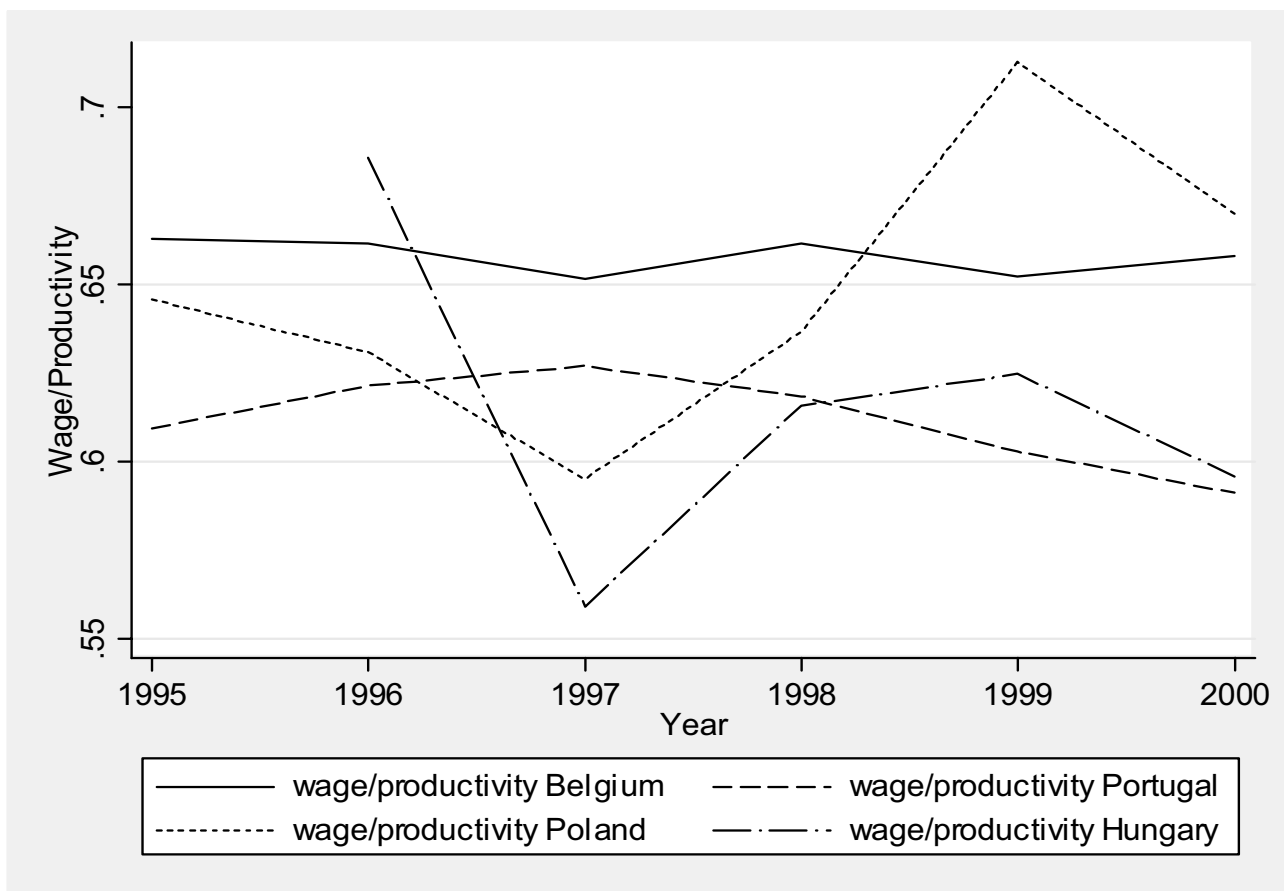
BIBLIOGRAFIE

- Abraham, F. (2001), «Global and European Labour Costs», LICOS Discussion Paper 102, p. 20.
- Abraham, F. and J. Konings (1999), «Does the Opening of Central and Eastern Europe Kill Jobs in the West?» *World Economy*, Vol.22, pp. 585-603.
- Braconier, H. and K. Ekholm (2000), «Swedish Multinationals and Competition from High- and Low-Wage Locations», *Review of International Economics*, 8, p. 448-461.
- Caves, R. (1996), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge University Press, (2nd edition) Chapter 1 and 3.
- De Loecker, J. en Konings J. (2002). «Productivity and Wages in Central and Eastern Europe in the light of EU Enlargement», Mimeo, LICOS.
- Görg, H. en E. Strobl (2002), «Footloose Multinationals?» Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper 3402.
- Konings, J. (2001), «Loonkosten en Relocatie van Belgische Bedrijven», *Leuvense Economische Standpunten*, 101, p. 13.
- Konings, J. (2003), «Are Wage Cost Differentials Driving Delocalisation?» LICOS Centre for Transition Economics Discussion Paper 134, K.U.Leuven
- Konings J. en A. Murphy, (2003), «Do Multinational Enterprises Relocate Employment to Low Wage Regions? Evidence from European Multinationals», LICOS discussion paper 131.
- Krugman, P. en Obstfeld, M. (2000), *International Economics*, Princeton University Press.
- Lankes, H.P. en A.J. Venables (1996), «Foreign Direct Investment in Economic Transition: The Changing Pattern of Investments.» *Economics of Transition*, Vol. 4, p. 331-347.set.

Bijlage 1

Figuur 1: Evolutie van de verhouding van de loonkost tot de arbeidsproductiviteit

Graphique 1: Evolution du rapport entre le coût et la productivité au travail



Bijlage 2**Annexe 2**

Tabel 1: Gemiddelden op bedrijfsniveau (standaardafwijking tussen haakjes)

Tableau 1: Moyennes au niveau de l'entreprise (écart standard entre parenthèses)

	België Belgique	Portugal Portugal	Polen Pologne	Hongarijë Hongire	Tjechië Tchéquie
Tewerkstelling Emploi	239 (579)	113 (236)	475 (1001)	223 (458)	396 (830)
Loon Rémunération	40.7(12.1)	10.1 (4.5)	5.0 (2.8)	5.9 (3.8)	5.13 (5.3)
Arbeidsproductiviteit Productivité	72.9(49.1)	18.6 (11.8)	10.0 (9.4)	12.6 (12.7)	9.3 (9.6)

Tabel 2: De verhouding van de loonkost tot de productiviteit per werknemer, geordend van laag tot hoog voor België

Tableau 2: Le rapport entre la charge salariale et la productivité par salarié en Belgique, classé du plus petit au plus grand

Sector (NACE-code) Secteur (Code NACE°)	België Belgique	Portugal Portugal	Polen Pologne	Hongarije Hongrie	Tsjechië Tchéquie
Groep 1 - Groupe					
Tabak (16) Tabac (16)	0.39	0.58	0.37	0.38	0.28
Recycling (37) Récupération matières recyclables (37)	0.46	NB	NB	0.60	0.48
Hout en Houtproducten (20) Bois et fabrication articles en bois (20)	0.57	0.31	0.70	0.78	0.60
Cokes, Geraffineerde Aardolieproducten, Nucleaire brandstof. (23) Cokéfaction, raffinage et industries nucléaires (23)	0.58	0.59	0.45	0.63	0.81
Chemicaliën (24) Industrie chimique (24)	0.58	0.48	0.62	0.55	0.45
Voedingsmiddelen en Dranken (15) Industries alimentaires et boissons (15)	0.58	0.52	0.53	0.55	0.55
Groep 2 – Groupe 2					
Kantoormachines en Computers (30) Fabrication de matériel de bureau et de matériel informatique (30)	0.62	0.67	0.68	0.43	0.71
Leer en Schoeisel (19) Industrie du cuir et de la chaussure (19)	0.63	0.57	0.77	0.77	0.78
Meubilair (36) Fabrication de meubles (36)	0.64	NB	0.48	0.77	0.65
Textiel (17) Industrie textile (17)	0.65	0.74	0.73	0.58	0.64
Overige Niet-metaalhoudende Producent (26) Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques (26)	0.67	0.69	0.62	NB	0.57
Metallurgie (27) Métallurgie (27)	0.67	0.64	0.62	NB	0.57
Rubber en Kunststof (25) Industrie du caoutchouc et es plastiques (25)	0.67	0.64	0.79	0.50	0.67
Producten van metaal, buiten machines (28) Travail des métaux sauf machines (28)	0.68	0.57	0.68	0.67	0.67

Sector (NACE-code) Secteur (Code NACE°)	België Belgique	Portugal Portugal	Polen Pologne	Hongarije Hongrie	Tsjechië Tchéquie
Radio, TV en communicatieapparatuur (32) Fabrication d'équipements de radio, télévision et communication (32)	0.68	0.51	0.63	0.43	0.64
Pulp, Papier en Papierproducten (21) Industrie du papier et du carton (21)	0.68	0.69	0.50	0.57	0.48
Groep 3 – Groupe 3					
Uitgeven Drukken (22) Edition, imprimerie, reproduction (22)	0.71	0.56	0.56	0.68	0.62
Kleding (18) Industrie de l'habillement et des fourrures (18)	0.72	0.68	0.81	0.63	0.75
Auto's Aanhangwagens Opleggers (34) Construction et assemblage de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (34)	0.73	NB	0.80	0.54	0.57
Elektrische Machines (31) Fabrication de machines et appareils électriques (31)	0.75	0.96	0.68	0.82	0.64
Machines Apparaten Werktuigen (29) Fabrication de machines et équipements (29)	0.75	0.68	0.76	0.52	0.67
Medische Apparatuur, Optische Instrumenten (33) Fabrication d'instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie (33)	0.78	NB	0.45	0.84	0.66
Andere Transportmiddelen (35) Fabrication d'autres matériels de transport (35)	0.79	NB	0.76	0.68	0.63

Bijlage 3

Annexe 3

Tabel 3: Loonkost en productiviteit in moeder en dochterbedrijven voor verschillende regio's (naar Konings en Murphy, 2003)

Tableau 3 : Coût salarial et productivité des maisons mères et leurs filiales

	Gemiddelde Moyenne	Standaardafwijking Ecart standard
Loonkost per werknemer in het moederbedrijf Coût salarial par employé dans la maison mère	52	18.38
Loonkost per werknemer in de dochterbedrijven in: Coût salarial par employé dans les filiales de		
EU - UE	45	17
Centraal- en Oost-Europa – Europe centrale et Europe de l'Est	7	7
'Zuid'-EU – UE du Sud	41	15
'Noord'-EU – UE du Nord	47	17
Arbeidsproductiviteit in het moederbedrijf Productivité du travail de la maison mère	104	79
Arbeidsproductiviteit in de dochterbedrijven in: Productivité au travail dans les filiales de:		
EU - UE	82.3	71
Centraal- en Oost-Europa – Europe Centrale et Europe de l'Est	22	36
'Zuid'-EU – UE du Sud	81	62
'Noord'-EU – UE du Nord	83	76

Opmerkingen: bedragen in 1000 euro. – Remarques: montants exprimés en 1000 euros

Centraal- en Oost-Europa omvat de landen: Bulgarije, Tsjechië, Estland, Polen, Roemenië, Slowakije; 'Zuid'-EU: Ierland, Italië, Portugal en Spanje; 'Noord'-EU: Oostenrijk, België, Denemarken, Frankrijk, Duitsland, Luxemburg, Nederland en het Verenigd Koninkrijk.

L'Europe centrale et L'Europe de l'Est comprennent les pays suivants : Bulgarie, Tchèque, Estonie, Pologne, Roumanie, Slovaquie ; UE du Sud : Irlande, Italie, Portugal et Espagne ; UE du Nord : Autriche, Belgique, Danemark, France, Allemagne, Luxembourg, Pays-Bas et Royaume-Uni.

Tabel 4: Regressieresultaten. Afhankelijke Veranderlijke: Log Tewerkstelling op het Bedrijfsniveau in België. (Fixed-effects schatting)**Tableau 4:** Résultats de régression. Variable dépendante : Log Emploi au niveau de l'entreprise en Belgique. (Fixed-effects estimation)

	(1)	(2)	(3)
Ln(Loon/Productiviteit) in het bedrijf in België Ln(Salaire/Productivité de l'entreprise en Belgique)	-0.18* (0.09)	-0.15* (0.08)	-
Ln(Loon/Productiviteit) in de sector in Polen Ln(Salaire/Productivité) dans le secteur en Pologne	0.003 (0.03)	0.02 (0.02)	-
Ln(Loon/Productiviteit) in de sector in Hongarije Ln(Salaire/Productivité) dans le secteur en Hongrie	-0.02 (0.02)	-0.02 (0.02)	-
Ln(Loon/Productiviteit) in de sector in Portugal Ln(Salaire/Productivité) dans le secteur au Portugal	0.04 (0.03)	0.06 (0.03)	-
Ln(Loon/Productiviteit) België in verhouding tot Ln(Loon/Productiviteit) in Polen Ln(Salaire/Productivité) Belgique par rapport au Ln(Salaire/Productivité) en Pologne	-	-	-0.02 (0.02)
Ln(Loon/Productiviteit) België in verhouding tot Ln(Loon/Productiviteit) in Hongarije Ln(Salaire/Productivité) Belgique par rapport au Ln(Salaire/Productivité) en Hongrie	-	-	0.02 (0.02)
Ln(Loon/Productiviteit) België in verhouding tot Ln(Loon/Productiviteit) in Portugal Ln(Salaire/Productivité) Belgique par rapport au Ln(Salaire/Productivité) au Portugal	-	-	-0.07* (0.03)
Ln(Kapitaal) Ln(Capital)	-	0.21* (0.006)	0.21* (0.006)
Aantal Waarnemingen Nombre d'observations	7361	7356	7356
Aantal Bedrijven Nombre d'entreprises	1887	1885	1885

Opmerking: Robuuste standaardafwijking tussen haakjes; * staat voor statistisch significant op het 5% niveau of lager. Alle specificaties zijn met jaar-dummies.

Remarque: Les écarts standard "robustes" sont mentionnées entre parenthèses ; * exprime la signification au niveau de 5 % ou moins. Toutes les spécifications sont exprimées avec des années « dummy ».

Chapitre VB : Implications de l'élargissement de l'union européenne pour l'immigration

par Soukaïna Fares

Introduction

Dans quelques mois, l'Europe passera de 15 Etats membres à 25. Cet élargissement sans précédent de l'Europe vers l'Est a toujours été considéré comme une priorité bien que l'adhésion de ces 10 nouveaux pays à l'Union européenne soulève encore quelques interrogations. Parmi les questions centrales du prochain élargissement, celle de l'immigration est la plus sensible.

En effet, l'immigration est certes indispensable dans certains secteurs en raison de la pénurie de main d'œuvre et inéluctable, à terme, en raison du vieillissement démographique de l'Europe mais il ne faut pas qu'elle se fasse au détriment, d'une part, des chômeurs européens qui sont encore 14 millions et, d'autre part, des pays candidats qui ont besoin de leurs travailleurs qualifiés pour assurer leur propre développement.

Si ce raisonnement, plus ou moins argumenté, reste le plus souvent utilisé par tous ceux qui craignent une arrivée en masse, après l'élargissement, de travailleurs en provenance de l'Europe de l'Est, plusieurs experts ont déjà établi des pronostics sur la question et s'accordent pour considérer que les futurs membres – qui jouissent d'une croissance économique plus forte que celle de l'Europe de l'Ouest et dont la démographie est encore moins dynamique que la nôtre – ne représentent pas un risque migratoire.

L'hypothèse suivant laquelle l'élargissement se traduira par un afflux massif de travailleurs de l'Est paraît donc fausse.

La présente contribution va tenter d'approcher, à la lumière de ces études, le phénomène des flux migratoires afin d'apporter une idée plus claire sur ce que pourraient être les conséquences pratiques de l'exercice de " la libre circulation des personnes" dans le cadre de l'élargissement.

I / Les flux migratoires potentiels Est-Ouest

Avant de présenter les résultats des différentes études menées sur les mouvements migratoires dans le cadre de l'élargissement, il est utile de commencer par un bilan qui regroupe quelques faits et chiffres relatifs aux nouveaux états membres¹⁰⁸.

1. Europe centrale : Etat des lieux

a. Population

¹⁰⁸ Les chiffres ne couvrent que quatre pays : la Hongrie, la Pologne, la République tchèque et la Slovaquie.

Groupe d'Etudes Politiques Européennes, Studiegroep Voor Europese Politiek, GEPE/SEP, février 2004, étude IRRI/FEB/GEPE

Les bouleversements politiques et économiques qui, après la chute du mur de Berlin ont touché de façon générale toute l'Europe de l'Est, ont eu des répercussions considérables sur le plan démographique pour ces pays et risquent de conditionner pour longtemps leur évolution.

Ainsi, au 1^{er} janvier 2002, les quatre pays, à savoir la Hongrie, la Pologne, la République tchèque et la Slovaquie, comptaient 64,5 millions d'habitants¹⁰⁹. La Pologne, avec 38,6 millions d'habitants, représente à elle seule 60% du total, chacun des autres pays ne totalise guère plus de 10 millions d'habitants, à l'exception de la Slovaquie qui en compte 5,4 millions.

Tableau 5.1 : Population totale au 1^{er} janvier (en milliers)

	1997	1998	1999	2000	2001
Pologne	38639,3	38660	38667	38653	38644,2
République tchèque	10309,1	10299,1	10289,6	10278,1	10266,5
Hongrie	10301,2	10279,7	10253,4	10221,6	10200,3
Slovaquie	5378,9	5387,7	5393,4	5398,7	5402,5

Source : Statistical yearbook on candidate countries, 2003.

La population de cet ensemble régional est en constante diminution depuis 1995, alors qu'elle avait enregistré, au cours de la décennie 1970, une croissance relativement élevée, supérieure à celle observée en Europe occidentale.

La chute de la fécondité¹¹⁰ et le rétrécissement de la pyramide des âges qui en résulte, vont engendrer à terme dans ces pays une accélération du vieillissement de la population dont les effets vont s'ajouter aux conséquences de la réduction de ses effectifs. La population active va donc diminuer fortement et, en conséquence, la création de richesses devrait se contracter.

Le tableau ci-dessous nous donne une idée sur l'évolution de la croissance de la population dans ces pays. On peut observer que dans les prochaines années, l'ensemble de ces pays sera confronté à une diminution naturelle de la population, à moins que les changements introduits par l'adhésion à l'Union européenne ne viennent créer les conditions d'une reprise de la natalité ou développer l'attrait de cette région pour les travailleurs migrants.

Tableau 5.2 : Composantes de la croissance des populations d'Europe centrale (2001)

Pays	Population (1.01.2002)	Accroissement (2001, en %)	Accroissement Naturel (2001, en %)	Naissances	Décès	Solde migratoire
Hongrie	10 174 853	-0,25	-0,34	97 047	132 183	9 691
Pologne	38 632 453	-0,03	0,01	368 205	363 220	-16 743
République tchèque	10 269 726	0,03	-0,17	90 715	107 755	20 220
Slovaquie	5 378 951	0,00	-0,02	51 136	51 980	1 012
Ensemble	64 455 983	0,00	-0,07	607 103	655 138	14 180

Source : Le courrier des pays de l'Est, n°1035, mai 2003, p 28.

¹⁰⁹ La population de ces 4 pays représente 86% de la population totale des nouveaux états membres.

¹¹⁰ C'est entre 1994 et 1996 que la chute de la fécondité a connu son ampleur maximale dans ces pays. Si certaines différences peuvent être observées d'un pays à l'autre, partout le recul de la fécondité dépasse, ou a dépassé 30%.

Quant aux mouvements migratoires, et bien qu'ils soient en augmentation notable depuis l'ouverture des frontières, ils sont restés trop modérés pour jouer un rôle déterminant dans la dynamique démographique.

Le paragraphe qui suit expose brièvement la nature de ces mouvements dans ces pays.

b. Les mouvements migratoires dans les pays de l'Europe centrale

Zone d'émigration traditionnelle, l'Europe centrale a connu un véritable tournant pendant la dernière décennie sur le plan des échanges migratoires internationaux.

Les mouvements migratoires ont d'abord concerné certains groupes ethniques (ex : le retour des Allemands de souche "Aussiedler" qui vivaient en Pologne). A ces migrations ethniques se sont ajoutées des migrations d'ordre politique ou économique. Notons que ce dernier type de migrants a entraîné l'adoption, à partir de 1993, de législations moins libérales dans les pays d'accueil et la signature d'accords bilatéraux avec les pays d'Europe centrale. Cette politique, relayée par la suppression des visas pour les séjours de courte durée, a accéléré le changement de nature de l'émigration en provenance de l'Europe centrale. Les migrations temporaires avec les pays voisins de l'Union se sont développées, souvent sous les auspices d'accords bilatéraux (on trouve des travailleurs temporaires polonais en Allemagne, des Tchèques, des Slovaques et des Hongrois en Autriche, ou de saisonniers tchèques, slovaques ou polonais en Italie).

La Pologne est restée essentiellement un pays d'émigration, même si les flux sont en net recul depuis le milieu des années 1970. Dans les autres pays, l'émigration s'est réduite et a tendance à faire place à une immigration permanente, même si, en Hongrie, les départs vers les pays les plus développés sont encore nombreux. C'est l'Allemagne qui reste la destination privilégiée des ressortissants d'Europe centrale.

Même si l'émigration vers l'Europe de l'Ouest ou l'Amérique du Nord n'a jamais cessé, les déplacements massifs de population, qu'on craignait avec l'ouverture des frontières, ne se sont pas produits.

Les flux migratoires dans ces pays ne se limitent pas à des mouvements Est-Ouest, à des départs vers les pays les plus riches ou à des arrivées en provenance de l'ancienne Union soviétique ; il existe également des échanges intra-régionaux. Ces derniers concernent généralement des minorités ethniques ou ont été provoqués par la création des nouveaux Etats issus de fédérations (ex : l'éclatement de la Tchécoslovaquie a entraîné des échanges de populations entre les Républiques tchèque et slovaque).

A ces mouvements, s'ajoutent également les migrations de main d'œuvre à l'intérieur de la région¹¹¹ qui se sont développées avec la signature de l'Accord de libre-échange centre-européen (ALECE) et les migrations clandestines.

¹¹¹ Les immigrants sont essentiellement des personnes originaires de l'Europe de l'Est et particulièrement d'Ukraine ou de Biélorussie ; seules la Hongrie et la République tchèque attirent des populations plus lointaines, comme les Vietnamiens et les Chinois.

En ce qui concerne ces dernières, la Pologne et la République tchèque sont les pays les plus affectés du fait de leur frontière commune avec l'Allemagne, tout comme la Hongrie de par sa frontière avec l'Autriche. L'afflux de travailleurs clandestins explique la place importante qu'occupe le secteur informel de l'économie dans certains pays, comme la Hongrie, où il représenterait près d'un tiers du PIB. En Pologne, selon des estimations officielles, plus de 100 000 personnes en situation irrégulière trouveraient, chaque année, un emploi dans le bâtiment, soit un chiffre environ cinq fois supérieur à celui des entrées enregistrées. Ces flux concernent essentiellement des personnes originaires d'Asie du Sud, d'ex-Yougoslavie, des Afghans et des Roumains.

1. La probabilité de mouvement de main d'œuvre " Est-Ouest" dans le cadre de l'élargissement

La prochaine adhésion des pays d'Europe centrale à l'Union européenne et la libre circulation qui devrait en résulter, motivent, à nouveau, la crainte de voir s'accroître les flux en provenance de ces pays vers les autres Etats membres.

Cette appréhension n'est peut être pas si fondée que celle exprimée au lendemain de l'effondrement des régimes socialistes. En effet, si au cours de la dernière décennie, l'émigration vers les pays les plus riches d'Europe occidentale et d'Amérique du Nord s'est intensifiée, elle n'a pas atteint les niveaux que pouvaient laisser penser les différences de développement.

Outre la langue et d'autres facteurs sociaux et culturels qui constituent des obstacles substantiels à toute migration, les flux migratoires dans le cadre du prochain élargissement seront d'autant plus freinés avec les barrières réglementaires.

En effet, la période transitoire imposée par l'Union européenne peut aller jusqu'à sept ans (au minimum cinq ans) avant que les travailleurs salariés de huit des dix nouveaux membres ne bénéficient de la libre circulation. Seules Chypre et Malte bénéficieront d'emblée de la libre circulation, mais ceci n'est pas susceptible de perturber le bon fonctionnement du marché communautaire de l'emploi.

a. Schéma des migrations PECO – UE

Les stocks actuels de travailleurs et de résidents en provenance des PECO dans l'UE reflètent clairement les restrictions à la mobilité du travail. Selon les résultats d'une étude¹¹² effectuée pour le compte de la Commission européenne, le stock de résidents étrangers qui ont immigré des PECO vers l'UE est estimé à environ 850.000 personnes, le stock de travailleurs à environ 300.000. Ce dernier chiffre inclut l'équivalent temps-plein des travailleurs temporaires et saisonniers.

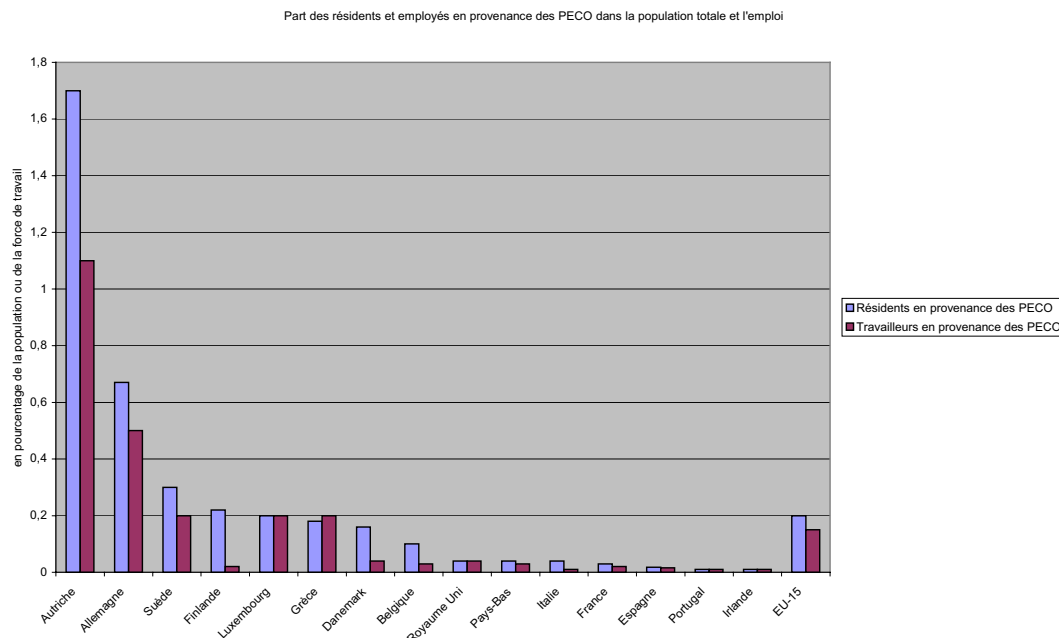
Ces stocks de résidents et de travailleurs en provenance des PECO représentent respectivement 0,3% de la population de l'Union et 0,2% de sa main d'œuvre.

¹¹² Tito Boeri et Herbert Brücker, " L'impact de l'élargissement vers l'est sur l'emploi dans l'Union Européenne", Berlin –Milano 2000.

La proximité géographique joue un rôle important dans les décisions de migration. Environ 80% des immigrants des PECO résident en Autriche ou en Allemagne. En Autriche, le stock de travailleurs en provenance de ces pays s'élève à 1,1% et en Allemagne à 0,5% de la main d'œuvre. La majorité de ceux-ci sont entrés dans l'Union avant 1993.

Depuis 1993, l'immigration nette en provenance des PECO vers l'UE a été négligeable (le flux actuel est moins important que celui observé durant la période comprise entre 1989 et 1992).

Figure 1 : Part des résidents et employés en provenance des PECO dans la population totale et l'emploi



Source : EUROSTAT, sources nationales 1998, calculs de l'auteur

Le ratio employés travaillant dans l'UE / population en âge de travailler atteint 0,6% en Hongrie, 0,4% en République tchèque et Pologne et 0,3% en Bulgarie. Par contre, quasi la moitié de travailleurs étrangers provenant des PECO sont originaires de la Pologne, suivie par la Hongrie (16%), la République tchèque et la Slovaquie (11%), la Bulgarie (9%), le reste représentant les autres pays (Roumanie, Estonie, Lituanie et Lettonie).

Ce sont donc les PECO ayant des frontières avec l'UE actuelle qui ont un grand pourcentage de migrants (voir annexe 2) . De plus, et comme mentionné plus haut, leurs mouvements respectent une des règles des flux migratoires : la logique de la migration limitrophe (la majorité des Polonais se trouvent en Allemagne, la majorité des Slovaques en Autriche, la majorité des Bulgares en Grèce, etc.).

Par ailleurs, les différences en matière de PIB entre les régions frontalières des états membres actuels et des futurs états membres donnent lieu à des migrations temporaires ou encore quotidiennes (travail transfrontalier). Ce sont les régions de l'UE actuelle ayant des frontières avec les PECO qui sont les plus exposées à ce type de migrations (Cfr. les régions se trouvant à l'est de l'Autriche et celles se trouvant à l'ouest de l'Allemagne¹¹³).

Le pourcentage de travailleurs en provenance des PECO reste malgré tout et même dans ces régions, modéré.

En ce qui concerne la Belgique, les publications de l'Office National des Statistiques donnent une idée détaillée sur le schéma des migrations PECO / Belgique (description de la population des PECO vivant en Belgique, répartition par sexe et par âge, etc.).

Ces statistiques sont basées sur les données du Registre National et incluent donc seulement les personnes qui résident officiellement en Belgique¹¹⁴.

Le tableau ci-dessous fournit des statistiques sur le nombre de ressortissants PECO installés en Belgique en 1999 et 2000.

Tableau 5.3 : Répartition des ressortissants PECO vivant en Belgique selon la nationalité

	1999	2000	% 1999	% 2000
Etrangers	891 980	897 110	-	-
PECO-10	11 332	12 300	100	100
En % des étrangers	1,27	1,37	-	-
Bulgarie	846	929	7.47	7.55
Hongrie	1022	1089	9.02	8.85
Pologne	6319	6749	55.76	54.87
Roumanie	2063	2311	18.21	18.79
Sous Total	10250	11078	90.46	90.06

Source : Analyses et prévisions économiques, Bureau fédéral du Plan, 2001.

En janvier 2000, les résidents des quatre pays représentaient 90% de la population totale des PECO vivant en Belgique. C'est la Pologne qui occupe la tête du palmarès avec (55%) suivie par la Roumanie (19%), la Hongrie (9%) et la Bulgarie (7%). Ceci s'explique par un long passé d'immigration qui concerne surtout les ressortissants polonais.

¹¹³ Notons que l'ouest de l'Allemagne est beaucoup plus attractif (de par sa prospérité) pour ces migrants que les régions de l'est, malgré leur proximité.

¹¹⁴ Ces statistiques ne concernent pas les personnes ayant un visa touristique, ceux qui ont demandé l'autorisation de vivre en Belgique mais qui ne sont pas encore autorisées à le faire, les illégaux et les immigrants ayant acquis la nationalité belge.

Les PECO ne représentaient en 2000 que **1,37%** des étrangers vivant en Belgique.

b. Prévisions sur les migrations PECO – UE

Trois approches méthodologiques sont utilisées pour estimer le volume des flux migratoires dans le cadre de l'adhésion des PECO à l'UE :

- Des estimations économétriques basées sur des équations qui expliquent les migrations par les différentiels des revenus, le taux de chômage et d'autres variables.
- Des estimations basées sur des enquêtes qui tentent de mesurer la probabilité d'émigration.
- Des simples calculs sur la base des expériences précédentes.

Le tableau ci-dessous regroupe quelques études relatives à ce sujet et fournit les résultats y afférent :

Tableau 5.4 : Etudes relatives aux prévisions sur les mouvements migratoires potentiels Est-Ouest

Auteur	Période, destination/ Résultat	PECO Inclus	Méthodologie
Boeri/ Brücker 2000	Immédiatement après l'adhésion : UE : 335,000 par an Allemagne : 220,000 par an	PECO-10	Estimation économétrique ; modèle des séries dans le temps avec une correction d'erreurs basée sur des données relatives aux migrations en Allemagne.
Bauer/Zimmermann 1999	10-15 ans à venir UE : 200,000 par an	Bulgarie, République tchèque, Hongrie, Pologne, Roumanie, Slovaquie, Slovénie	Estimation économétrique du taux d'émigration
Salt et al. 1999	Aucune période n'est donnée UE : 41,000 par an	République tchèque, Estonie, Hongrie, Pologne, Slovénie	Taux d'émigration des nations correspondantes, moyenne 1985-1996
Walterskirchen ; Dietz 1998	5 ans (en incluant les immigrations quotidiennes) ensemble : 150,000-200,000 par an A : 42,000 par an Immigration quotidienne : 150,000 pendant longtemps	République tchèque, Estonie, Hongrie, Pologne, Slovénie, Slovaquie	Modèle de gravité incluant les différentiels de revenu
Brücker / Franzmeyer 1997	Long terme UE : 340,000-680,000	République tchèque, Hongrie, Pologne, Slovaquie, Slovénie	Modèle de gravité incluant des variables économiques
Faßmann / Hintermann 1997	Long terme Ensemble : 721,000 (sur tous les ans) Allemagne : 320,000 Autriche : 150,000	République tchèque, Hongrie, Pologne, Slovaquie	Interviews personnelles, enquêtes représentatives dans les 4 pays ; taille d'échantillon : 4392
Layard et al. 1991	Long terme Pays de l'Ouest : 130,000 par an	République tchèque, Hongrie, Pologne, Slovaquie	Application des taux d'émigration des pays du sud 1950-70

Source : MKW Wirtschaftsforschungs GmbH, " Migration trends in Europe, intra-EU labour mobility and migration flows between the EU and EEA/CEEC", Munich-Cologne, July 2000.

D'autres études ont par ailleurs estimé les flux migratoires nets pour d'autres pays de l'UE actuelle :

- Suède : 20,000 à 30,000 immigrants par an en provenance des pays baltes et de la Pologne (Lundborg et al. 1998).
- Finlande : 13,000 immigrants en provenance des pays baltes et de la Pologne (Aintila 1998).
- Autriche : 25,000 à 40,000 immigrants en provenance de la république tchèque, Hongrie, Pologne, Slovaquie et Slovénie (Huber 1998).

La plupart de ces études viennent conforter les thèses énoncées dans les réflexions théoriques et soulignent l'importance de la mobilité de la main d'œuvre pour l'intégration économique.

Il y a de très grandes différences en ce qui concerne l'impact qu'exerceront les migrations sur les marchés du travail lors de l'élargissement : Les résultats des estimations relatives au potentiel migratoire qu'engendrerait le prochain élargissement de l'UE varient énormément et oscillent entre 41.000 et 680.000 migrants par an.

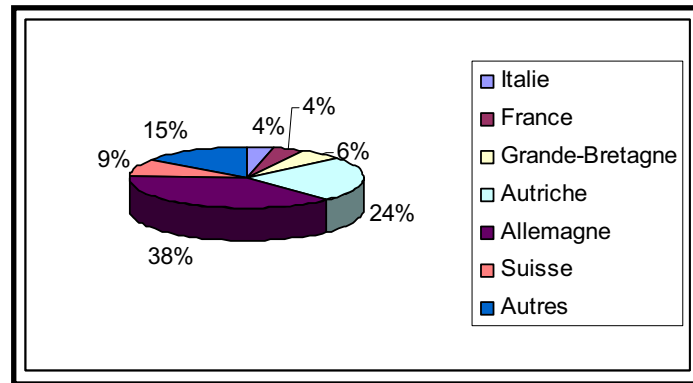
Cela dit, il convient de préciser que ces estimations ne prennent pas en compte tous les facteurs qui influencent les flux migratoires. De plus, l'évolution future de variables clés comme la croissance du PIB et l'emploi est incertaine. C'est pourquoi ces estimations doivent être considérées comme donnant un ordre de grandeur des flux migratoires Est-Ouest potentiels, et ne doivent pas être comprises comme des prévisions exactes.

Pour donner une idée sur le volume des flux migratoires qui seront occasionnés par le prochain élargissement, on se référera à l'étude de Boeri & Brücker où on estime que le nombre de résidents étrangers en provenance des PECO dans l'UE-15 augmentera d'environ 335,000 personnes par an. Ce chiffre devrait retomber sous les 150,000 personnes en une dizaine d'années¹¹⁵. La part maximale de la population originaire des PECO résidant en UE-15 sera atteinte au bout de 30 ans et représentera 3,5% de la population totale de l'UE-15. Ces projections restent basées sur l'hypothèse d'une convergence du PIB par habitant de l'ordre de 2% par an, et un taux de chômage inchangé en Allemagne et dans les PECO.

Les estimations de cette étude soulignent que, compte-tenu de l'écart entre les revenus moyens, la population étrangère augmentera de façon importante dans la plupart des pays concernés de l'UE-15. Toutefois, cette augmentation sera répartie sur plusieurs dizaines d'années, en raison des coûts de transaction élevés des mouvements migratoires ainsi que d'une capacité limitée d'absorption des marchés du travail dans les pays d'accueil.

¹¹⁵ La propension à émigrer d'une population diminue à mesure que s'élève la proportion de ses individus qui ont déjà émigré. Les effets de réseaux créés par le noyau des immigrants influencent certes la distribution des nouveaux immigrants entre les pays, mais ne conduisent pas à une augmentation permanente des flux.

Figure 2 : pays de destination des migrants potentiels Est-Ouest



Source : Münz / Fassmann 2001

D'une étude plus récente de la Commission européenne et du "European Foundation for the improvement of living and working conditions"¹¹⁶, il ressort que les mouvements migratoires en provenance des nouveaux états membres ne dépasseront pas 1% de la population active de ces pays, et ce durant les cinq prochaines années (approximativement 220.000 personnes par an¹¹⁷).

Selon cette étude, les migrants potentiels ont tendance à être de plus en plus des femmes avec un profil jeune, un niveau d'études postuniversitaire (ou encore aux études), et célibataires. Si cela représente une opportunité pour les états membres actuels qui recevront des personnes hautement qualifiées et capables de contribuer activement au développement de leur économie, Il y a néanmoins un grand risque de "youth & brain drain" pour les NEM puisque 2 à 3% des [15-24] ans dans ces pays ont déjà fait part de leur ferme intention d'émigrer.

L'étude indique également que le chômage n'est pas un facteur qui pousse les travailleurs des NEM à émigrer : globalement, seulement 2% de personnes au chômage ont montré leur ferme intention d'émigrer.

L'étude conclut que l'impact des mouvements migratoires dans le cadre du prochain élargissement sera, dans le moyen terme, plutôt négatif pour les NEM. Pour les états membres actuels, il n'y a aucun risque de flux migratoires en provenance de ces pays. L'Union européenne doit par contre mettre en place les mesures susceptibles d'encourager les jeunes qualifiés à rester chez eux et à promouvoir la mobilité dans le marché du travail dans une Europe à 25.

¹¹⁶ Pour plus de détails, consulter le rapport "Migration trends in an enlarged Europe" qui sera disponible online (à partir de fin mars 2004) sur le site www.eurofound.eu.int/EF03113.htm

¹¹⁷ Notons que cette étude ne tient pas compte des restrictions à la mobilité des travailleurs - en provenance des nouveaux états membres - adoptées par les états actuels de l'Union européenne dans le cadre du prochain élargissement.

En ce qui concerne la Belgique, l'étude de Boeri et Brücker¹¹⁸ donne également les estimations concernant les flux migratoires potentiels PECO/ Belgique. Suivant cette étude, les résultats pour la Belgique ont été les suivants :

- En 1998, la Belgique a accueilli 1,26 % des ressortissants PECO-10 qui résidaient dans l'UE-15. Le nombre de ces ressortissants augmentera chaque année mais aura tendance à marquer des proportions de moins en moins importantes sur la période allant de 2002 à 2030.
- Ainsi, Le nombre de ressortissants PECO-10 en Belgique évoluera de 14 646 en 2002, à 36 713 en 2010 puis à 49 151 en 2030 (voir également l'évolution de la population PECO-10 vivant en Belgique entre 1989-2000 an annexe 1).

Dés lors, l'impact attendu de l'élargissement de l'UE à l'Est sur les migrations de populations et de travailleurs vers la Belgique reste limité.

2. Conclusions

A l'issue de ce développement, on peut dire que la recherche d'un dénominateur commun à toutes les études citées plus haut permet de constater que les craintes de voir les marchés du travail de l'UE inondés d'immigrés des PECO après l'introduction de la libre circulation se révèlent injustifiées.

De plus, si l'on prend en considération :

- Le fait que malgré l'intensification de l'émigration vers les pays les plus riches d'Europe occidentale et d'Amérique du Nord et ce après l'effondrement des régimes socialistes, cette émigration n'a pas atteint les niveaux que pouvaient laisser penser les différences de développement ;
- Les enseignements importants des précédents élargissements (il ne faut pas oublier que même s'ils ont conduit dans les premiers mois à une hausse importante de l'immigration, celle-ci s'est stabilisée par après et a retrouvé son ancien niveau);
- L'hypothèse que le processus migratoire le plus important précède l'entrée dans l'UE et le fait que la grande majorité des Européens de l'Est qui souhaitent venir à l'Ouest (/ en Belgique) y sont pour la plupart déjà ;
- La faiblesse de la mobilité interne dans ces pays : des experts font à ce titre remarquer que de grandes variations de niveau de vie existent déjà entre différentes régions à l'intérieur même des nouveaux états membres sans que cela provoque des déplacements des régions pauvres vers les plus prospères;
- Le fait que le potentiel des accords conclus entre les PECO et quelques Etats membres de l'UE sur la main d'œuvre n'est pas totalement exploité ;

¹¹⁸ cette étude est basée sur une méthode économétrique adoptée auparavant par T. Hatton. Elle fournit une estimation des changements relatifs à une population migrante vivant dans un pays. Le modèle a été d'abord appliqué sur l'Allemagne puis extrapolé sur les autres pays de l'UE-15.

- La règle probatoire de 7 ans, période durant laquelle devrait se produire un mouvement de convergence des niveaux de vie européens et qui aura pour effet la réduction de la pression migratoire. En ce qui concerne la Belgique, et jusque fin 2006 (à moins qu'elle n'ouvre explicitement ses frontières aux ressortissants PECO), les travailleurs des nouveaux états membres ne bénéficieront d'aucun droit supplémentaire par rapport à aujourd'hui. Ils devront donc toujours solliciter préalablement des autorisations de séjour et autre permis de travail (sauf pour les indépendants)¹¹⁹ ;
- Les autres facteurs sociaux et culturels qui constituent des obstacles substantiels aux migrations ;
- Le fait que l'ensemble des PECO est confronté à une diminution naturelle de la population ;

On ne peut que confirmer, une autre fois encore, que la probabilité d'une migration massive des PECO vers les Etats membres actuels de l'UE sera faible.

II / Impact de l'élargissement sur les flux migratoires¹²⁰

Pour évaluer l'impact de l'élargissement sur les flux migratoires, il convient de distinguer trois formes de migration de travail :

- L'immigration légale ;
- L'immigration clandestine ;
- Et enfin l'immigration saisonnière.

1. Immigration légale

Si l'on tient compte des données dont on dispose, on peut relever que le nombre de travailleurs sous contrat (avec permis de travail) ne dépassait pas 120.000 personnes pour toute l'Europe, l'Allemagne et l'Autriche accueillant un quart de ces migrants. Près de la moitié de ces migrants sont des Polonais (Okolski, 2000). Etant entendu que les pays européens maintiennent une immigration légale très faible, il est peu probable que cette forme de migration puisse s'accroître fortement durant la période de transition, sauf pour certains postes de travail spécifiques (*cf. infra*). La situation peut être très différente dans les pays qui adoptent une politique migratoire, c'est au moins le cas de l'Allemagne, avec sa nouvelle législation entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2003. Cependant, l'Allemagne et l'Autriche sont les pays qui reçoivent le

¹¹⁹ Le Danemark et la Finlande optent également pour des mesures restrictives durant deux ans. Aux Pays bas, les travailleurs en provenance des nouveaux états membres auront accès uniquement aux secteurs en pénurie d'emploi. L'idée du départ (un quota de 22.000 par an) a été abandonnée. La suède compte également mettre en place une période transitoire de 2 ans susceptible de s'étendre à 3 autres années supplémentaires. L'Allemagne et l'Autriche vont imposer des mesures transitoires durant 7 ans, le maximum permis par la réglementation européenne en la matière. La Grande Bretagne, qui avait dans un premier lieu souhaité ouvrir ses portes à l'immigration en provenance des nouveaux états membres, a décidé récemment d'introduire des nouvelles règles concernant cette immigration. A l'état actuel des choses, l'Irlande semble être le seul pays qui offre aux travailleurs des nouveaux états membre un statut équivalent à ses propres citoyens. La France, l'Italie et l'Espagne sont également supposés mettre en place des mesures restrictives dans les prochaines semaines.

¹²⁰ Les informations avancées dans cette partie sont tirées de la contribution du **Prof. A. REA** au rapport du GEPE sur "l'adaptation des structures de décisions économiques aux conséquences de l'élargissement de l'Union européenne", mars 2003.

plus de travailleurs provenant des PECO en raison de dispositifs légaux (accords bilatéraux dans les domaines de l'accès au marché de l'emploi et de la coordination des règles de sécurité sociale). D'autres pays, comme la Suède, la Grèce et l'Italie, disposent également de ce type d'accord.

Pour savoir si de nouvelles migrations vont accompagner l'élargissement, il ne suffit pas d'identifier les flux des migrants à partir de leur pays d'origine. Il convient de voir aussi quels sont les facteurs d'appel en Europe. L'immigration, comme processus économique et social, joue le rôle d'un adaptateur conjoncturel de main-d'œuvre et assure une fonction d'adaptation visant à suppléer aux pénuries de main-d'œuvre. Aux demandes des entreprises répondent, à certaines périodes une politique d'immigration légale. Cette immigration est contrôlée par les institutions publiques et les décideurs politiques. L'élargissement va peut-être permettre de répondre à certaines demandes patronales qui souhaitent que l'appel à des travailleurs immigrés puisse se faire pour des qualifications spécifiques et dans certains secteurs où la pénurie de main-d'œuvre se fait sentir. Pour la Belgique, cette immigration légale pourrait se faire à partir des relations privilégiées et historiques entre la Belgique et la Pologne par exemple.

Ainsi, certaines voix s'élèvent parmi les employeurs pour prôner un recours ponctuel à l'immigration pour pallier des pénuries sectorielles de main-d'œuvre. Dans une note sur l'état des postes de travail non satisfaits, le VEV (2000) a dressé une liste de professions pour lesquelles il existe une pénurie de main-d'œuvre, en Flandre, dans des spécialités telles que l'électronique, l'électricité ou encore dans les secteurs du métal et de l'horeca. Cette pénurie concerne autant les hauts niveaux de qualification (informaticien) que, et cela est nouveau, les niveaux plus bas de qualification (soudeur, camionneur, infirmier). Ensuite, lors des diverses auditions au sein de la commission de l'Intérieur du Sénat (2000-2001), les interlocuteurs sociaux ont eu l'occasion de présenter leurs positions en la matière. Le représentant de Agoria (secteur des fabrications métalliques)¹²¹ a expliqué que l'immigration constitue une manière de pouvoir répondre à la pénurie de main-d'œuvre. Cette fédération formule aussi comme solution pour répondre aux besoins rapidement, l'engagement de personnes sur base de contingents (15 personnes), même pour de courtes durées. L'urgence de cette politique ne tient pas seulement aux demandes pressantes des entreprises mais aussi à la concurrence de plus en plus aiguë entre les pays européens pour certaines qualifications (les informaticiens).

Le recours à une immigration économique sélective (aussi bien pour les hauts que les bas niveaux de qualification) est également appuyé par la Fédération des Entreprises de Belgique (FEB, 2001) qui plaide pour un assouplissement de la réglementation relative à l'engagement des travailleurs étrangers.

Face à ces demandes, les syndicats continuent à désapprouver le recours à l'immigration. Par crainte d'une concurrence sur les salaires et d'une diminution des protections sociales, ils préfèrent appuyer l'égalité des droits des travailleurs belges et étrangers.

2. Immigration clandestine

¹²¹ Audition à la commission de l'Intérieur du Sénat du 21 novembre 2000.

Cette catégorie de migrants est la plus complexe. Par définition, l'immigration clandestine n'est pas statistiquement enregistrée. On ne connaît pas son ampleur et on ne dispose d'informations partielles sur son étendue que de manière dérivée (contrôle de la fraude sociale par exemple). Les ressortissants de nombreux PECO n'ont plus besoin de visa pour entrer sur le territoire des Etats européens depuis 1993 pour certains pays, et depuis 2001 pour d'autres. Ceci implique que ces ressortissants peuvent rester en Europe légalement durant trois mois (et parfois six). Cette disposition continuera vraisemblablement après l'entrée des premiers pays PECO en Europe. Ce droit ouvre la possibilité à un emploi illégal au sein de l'UE. Sur base d'enquêtes spécialisées menées en Pologne, il semble que près de la moitié des personnes qui arrivent dans l'UE avec un visa de touriste occupe illégalement un emploi temporaire. Ainsi, avance-t-on le chiffre de 300.000 Polonais qui travailleraient illégalement en Europe (Rajkiewicz, 2000).

La question en cette matière est de savoir si ces migrants vont continuer à venir et, surtout s'ils vont être plus nombreux à le faire après l'élargissement. A voir les résultats des campagnes de régularisation en France, Espagne, Italie et Belgique, une partie des ressortissants des PECO sollicitent un séjour régulier et comptent donc s'installer. L'immigration pendulaire qui semblait caractériser ces ressortissants ne concerne qu'une partie d'entre eux.

S'agissant des facteurs d'appel pour ce type d'immigration, deux éléments méritent d'être abordés à ce sujet. Le premier concerne la transformation du recours à l'emploi des migrants. Pendant toute la période de l'après-guerre, les pays européens d'immigration (France, Belgique, Allemagne, Pays-Bas), ont fait appel à la main-d'œuvre immigrée pour occuper des emplois dans le secteur secondaire. Depuis ce temps, il est apparu que même en période de chômage et de récession, certains secteurs d'activités ont besoin de main-d'œuvre étrangère et que la politique publique d'immigration répond aux demandes des employeurs. L'existence d'un chômage persistant n'implique pas nécessairement l'absence de recours à la main-d'œuvre étrangère. Ce paradoxe s'explique par l'existence d'un double marché du travail : des pénuries de main-d'œuvre dans certains secteurs ne seront jamais comblées par des nationaux. L'emploi des immigrés entre 1960-1990 répondait à une logique d'ethnostratification de l'emploi. Les emplois les moins qualifiés étaient occupés par des travailleurs étrangers (primo-arrivants ou deuxième génération), toutefois les travailleurs immigrés côtoyaient les travailleurs nationaux (par exemple, dans la sidérurgie, le transport).

L'ethnostratification de l'emploi se double aujourd'hui de la constitution de niches ethniques (Waldinger, 1999). Certains secteurs ou plus exactement certains segments de secteurs sont occupés par des communautés ethniques spécifiques. La formation des niches ethniques contribue, par le développement des réseaux communautaires, à soutenir et à alimenter les flux migratoires.

Par ailleurs, et si l'on prend en compte les considérations suivantes :

- le besoin grandissant de flexibilité dans tous les secteurs d'activité,
- la persistance, dans le système de production, d'activités à forte intensité de main-d'œuvre étrangère et d'emplois socialement dépréciés,

- la recherche de réductions des charges patronales sur les emplois fixes,
- la nécessité de faire face aux fluctuations conjoncturelles et saisonnières,
- la concurrence internationale,

On peut penser que cette forme d'immigration est structurelle dans certains segments sectoriels¹²². La construction, l'horticulture, l'HORECA, le travail d'aide aux personnes et les transports constituent en effet les secteurs principaux où le recours à la main d'œuvre irrégulière présente un caractère structurel.

Si l'on se réfère aux résultats des contrôles menés entre les mois de mai et décembre 2001 sur l'occupation illégale¹²³, les secteurs de la construction, de l'HORECA, agricole et horticole constituaient ceux qui avaient enregistré le plus d'infractions.

On abordera brièvement ci-après le secteur de la construction et celui des transports. Quant au secteur horticole, il sera traité dans le cadre de l'immigration saisonnière.

a. La construction

La construction est un secteur qui connaît une forte proportion de travail illégal. Il ne s'agit pas uniquement d'occupation illégale de travailleurs étrangers sans titre de séjour mais aussi de nombreux Belges, recours à des heures supplémentaires en noir, travail le week-end, recours à la sous-traitance, etc.

Il s'agit d'un secteur complexe. La facilité d'accès à certains segments d'activité non protégés par l'obligation de disposer d'un accès à la profession constitue une occasion de développement du travail irrégulier. En outre, ce secteur regroupe autant les grandes entreprises à vocation internationale réalisant de grands chantiers que des petits entrepreneurs menant des rénovations pour des particuliers. Enfin, un autre élément contribue à favoriser l'usage de travailleurs irréguliers ; les accords entre l'UE et les PECO sur la libre circulation des services offre la possibilité de demander une autorisation de séjour provisoire et une carte professionnelle en vue de créer une nouvelle entreprise dans des domaines ouverts. Des entrepreneurs, par exemple polonais, peuvent légalement répondre à une offre, tout en ayant au moins partiellement recours à des travailleurs irréguliers pour l'exécution de certaines tâches.

À Bruxelles, la construction utilise abondamment une main-d'œuvre irrégulière, particulièrement des Polonais. Il ne s'agit pas ici d'une délocalisation sur place. Dans ce secteur, le recours à la main-d'œuvre irrégulière constitue une forme qui aide à maintenir des activités économiques rentables. En ce sens, l'embauche de la main-d'œuvre clandestine peut être perçue comme un facteur favorisant l'emploi légal de nationaux ou d'étrangers réguliers (Alaluf, 2000). C'est parce qu'ils emploient une main-d'œuvre bon marché que les employeurs peuvent se permettre de déclarer une partie de leur personnel tout en restant compétitif.

¹²² Il s'agit des formes d'emploi qui usent fortement des sous-traitances, parfois en cascade, et qui rendent difficile le contrôle des inspections du travail.

¹²³ Les ministres Onkelinx et Vandenbroucke ont, depuis 2001, élaboré ensemble un programme de contrôles supplémentaires de l'occupation illégale. Ce programme prévoit que chaque arrondissement judiciaire fasse l'objet, une fois par mois en moyenne, de contrôles dans un des secteurs où "la traite des êtres humains" est fréquente (ex : restaurants exotiques, entreprises de nettoyage, prostitution).

L'usage des travailleurs irréguliers est établi par les données de l'inspection sociale de Bruxelles-Capitale dans ses rapports annuels. Entre 1994 et 1999, parmi les 1.477 infractions enregistrées au cours de cette période, 70% concernent l'emploi de main-d'œuvre étrangère sans droit de séjour et sans autorisation de travail alors que 25% touchent l'emploi d'étrangers sans permis de travail mais en règle de séjour. La répartition de ces infractions sur base du code NACE démontre que la moitié d'entre elles concerne le seul secteur du bâtiment. Les infractions ont été constatées essentiellement dans le segment de la rénovation. Les inspecteurs reconnaissent que la forte occupation de Polonais¹²⁴ dans ce secteur constitue un souci permanent et ce d'autant plus que le recours à ces travailleurs irréguliers est tellement connu qu'il n'est plus ressenti comme une infraction (Kreszlo, 2002). Elle s'apparente à une occupation légitime bien qu'illégale. Bien qu'il n'existe aucune étude sur l'incidence de ce travail irrégulier sur l'accroissement du PIB, telles que les études de Borjas pour les Etats-Unis, l'existence d'un grand marché de la rénovation à Bruxelles, stimulé par les pouvoirs publics grâce à une politique de prime à la rénovation, entretient ce marché illicite tout en contribuant à accroître la richesse globale de la capitale. Une étude spécifique sur les travailleurs irréguliers à Bruxelles tend à montrer que la présence de travailleurs polonais dans le bâtiment est déjà ancienne et qu'elle concerne des personnes qui proviennent majoritairement d'une seule ville Byalistok, près de la frontière avec la Biélorussie, qui a été rebaptisée « La petite Belgique ».

Les réseaux (familiaux, sociaux et religieux) jouent un rôle important dans l'immigration polonaise. De nombreux Polonais travaillent en petits groupes et sont souvent, à la différence du passé, des travailleurs disposant de compétences dans le bâtiment.

Les chantiers sur lesquels ils travaillent sont souvent des chantiers de particuliers, mais aussi d'indépendants ou de petites sociétés. Un ouvrier polonais travaille à l'heure, souvent dix heures par jour, six jours par semaine à un tarif de 8 € l'heure. En fonction de la demande de travail, celui qui obtient un « contrat » constitue son équipe, sur base de la "bounded solidarity". Les groupes de travailleurs sont rarement constitués sur place. Ceux qui travaillent ensemble se connaissent avant leur arrivée en Belgique. Ils ont souvent immigré ensemble. Les Polonais disposent d'une forte communauté organisée constituant une ressource. Ils sont dès lors peu isolés, et savent que certains groupes ou institutions, en particulier la Mission catholique polonaise peut constituer un recours de solidarité. Les Polonais sont visibles dans la mesure où nombreux sont ceux qui ont des enfants inscrits dans les écoles bruxelloises. En cas d'accident de travail, ils disposent d'une assurance privée contractée en Pologne, qui couvre une partie des frais. L'activité dans le bâtiment ne suffit généralement pas aux besoins économiques familiaux. Des activités illicites parallèles (vente de produits informatiques, électroniques, de communication) viennent parfois compléter les revenus.

La question qui concerne cette population qui n'a pas eu abondamment recours à la loi sur la régularisation consiste à savoir si elle va s'installer en Belgique et si la communauté installée ne va pas entraîner un appel de nouveaux migrants.

¹²⁴ D'autres groupes d'immigrés sont également occupés illégalement dans ce secteur. On s'intéressera surtout aux données relatives aux Polonais.

b. Les Transports

Le secteur des Transports est un secteur ouvert qui est également extrêmement complexe. Il est régi par de multiples législations nationales, dont la nouvelle réglementation du transport de marchandises pour compte d'autrui qui est entrée en application le 1^{er} janvier 2003, et par des réglementations européennes (règlement 3820/85 du Conseil et directive 91/439/CEE du Conseil). Il est aussi soumis à la libéralisation du secteur, par l'autorisation offerte à des entreprises étrangères de pouvoir prêter des services en Belgique.

Tout comme le secteur de la construction, certaines fonctions connaissent des pénuries. C'est le cas des postes roulants, et notamment les chauffeurs de tracteur avec remorque, les chauffeurs de poids lourds (max. 7,5 tonnes) et les chauffeurs de distribution.

Face à ces pénuries, les positions du patronat et celles des syndicats restent partagés en matière de réponse aux besoins du secteur : alors que les syndicats souhaitent que l'on fasse appel dans un premier temps à la province ou à la région limitrophe - même s'il s'agit d'un autre pays européen - avant d'aller chercher des travailleurs migrants ne résidant pas en Europe, le patronat considère que la Commission paritaire ne peut pas contrôler toutes les demandes de travailleurs non-membres de l'UE et que toutes les données ont établi des pénuries de main-d'œuvre dans le secteur.

Malgré les campagnes de sensibilisation engagées par le gouvernement fédéral et les régions en vue de promouvoir les métiers du transport, le secteur souffre du travail illégal.

Les mesures prises pour lutter contre la fraude sociale et le travail illégal restent très modestes face à l'ingéniosité de certains patrons dans le secteur. Le cas le plus connu, et qui a fait couler beaucoup d'encre, est celui de Willy Betz. Le transporteur allemand occupe 7.000 salariés. Il a racheté la SOMAT, ancien transporteur basé en Bulgarie et il occupe de nombreux chauffeurs des PECO dans les filiales de la SOMAT. Ces chauffeurs se retrouvent dans des camions ayant pour destination au moins un pays de l'UE. Le mécanisme de Betz est le suivant : on a un tracteur immatriculé en Autriche, avec des autorisations autrichiennes et circulant en France, il est attelé d'une remorque immatriculée en Italie, chargé de fret espagnol, l'ensemble étant piloté par un chauffeur bulgare présentant des papiers personnels rédigés en cyrilliques. Un montage comme celui-ci n'est pas contrôlable en dehors de l'Autriche. En effet, ce n'est que dans ce pays qu'on peut établir que le chauffeur n'est pas employé par la succursale autrichienne de Willy Betz. Il en résulte qu'un chauffeur des PECO circule dans un autre pays que celui d'immatriculation du véhicule, ce dernier étant couvert par une licence CEMT ou une copie conforme de la licence communautaire du pays d'immatriculation du véhicule.

Sur base d'une étude économique (CEMT/CM(2002)13), on estime que l'emploi d'un chauffeur ressortissant des PECO entraîne une augmentation des marges bénéficiaires de plus de 10% du chiffre d'affaires. Willy Betz est particulièrement «compétitif». Ainsi, Betz met à la disposition de sa filiale bulgare les véhicules

surnuméraires accompagnés d'autorisations. Or, selon la réglementation, le véritable transporteur est la filiale bulgare qui fournit les chauffeurs bulgares. C'est donc la filiale bulgare qui devrait couvrir le véhicule d'une licence CEMT. Le système Betz consiste à disposer de beaucoup de véhicules, et de beaucoup de licences CEMT, au sein de ses établissements de l'UE tout en ayant peu de conducteurs UE. Le véhicule français avec un chauffeur bulgare ne circulera jamais en France, il circulera dans les autres pays de l'UE, là où il est impossible de vérifier que le chauffeur bulgare n'est pas employé par la filiale française, propriétaire du véhicule. Le système Betz a conduit à diverses réactions nationales, notamment belges, et européennes. Les propositions de la Commission semblent garantir que l'emploi irrégulier de main-d'œuvre ne sera plus possible, mais d'autres formes de dumping social existent. Dans le futur un autre enjeu concerne, les véhicules de moins de 3 tonnes et demi. Ces derniers ne doivent pas appliquer le règlement 3820/85 qui fixe les temps de conduite et de repos. Ces véhicules sont souvent utilisés pour le courrier-express, la messagerie. Les organisations syndicales craignent qu'il ne s'agisse d'un nouveau segment dans lequel peuvent s'installer des sociétés provenant des PECO et engageant des travailleurs PECO à des conditions de travail et salariales moins bonnes que celle négociées paritairement.

3. Immigration saisonnière

Le contingent le plus important en chiffres enregistrés concerne les migrations saisonnières. A la fin des années 1990, on évaluait à près de 250.000 les migrants saisonniers provenant des PECO entrant chaque année dans l'UE. Le travail saisonnier est un contrat de travail spécifique pour une durée limitée qui n'implique pas l'installation du migrant. Selon les données internationales (OCDE, 2000), l'Allemagne a accueilli 240.000 migrants saisonniers en 1999, le Royaume-Uni 90.000 et la France 12.000. Les flux de travailleurs saisonniers sont souvent régis par des accords bilatéraux qui ne fixent pas des quotas de travailleurs, ils répondent à la demande du marché. Au cours des dernières années, ces flux sont restés relativement stables. Le travail saisonnier concerne, par exemple, le secteur horticole et le secteur de l'agriculture (les Polonais en Allemagne, les Bulgares en Grèce, les Roumains en Espagne et en Italie, etc.).

Le manque de travailleurs saisonniers se vérifie dans tous les pays de l'UE. La Commission européenne, DG Emploi et Affaires Sociales, a établi les causes de cette pénurie en Europe :

- La démographie et l'exode rural : la main-d'œuvre familiale a disparu et les familles agricoles sont moins nombreuses que par le passé. Dans les villages, on trouve de moins en moins d'hommes et des femmes disponibles pour le travail saisonnier.
- La nature des emplois saisonniers : si la main-d'œuvre doit être recrutée ailleurs, notamment en ville, cela pose des problèmes de déplacement, de fourniture de repas et de logements collectifs. Ces contraintes limitent le nombre de candidats.
- Les salaires : les emplois saisonniers agricoles sont en général peu qualifiés et rémunérés au salaire minimum, donc peu attractifs.

Si les nationaux rechignent de plus en plus à occuper ces emplois, les travailleurs du Maghreb et aussi d'Europe centrale sont prêts à prendre ces places. Selon le Groupe des employeurs des organisations professionnelles agricoles de l'Union européenne (Geopa), ils seraient 4,580 millions de saisonniers agricoles à pallier le manque de personnel récoltant les fruits, légumes et fleurs (Transrural, 2002). La Grèce, la France, l'Italie et l'Espagne viennent en tête des pays employeurs. Parmi ces saisonniers, les migrants extra-communautaires représenteraient 470 000 personnes dont 420 000 venant de l'Europe centrale et orientale et 50 000 non-européens.

L'Allemagne accueille à elle seule près de la moitié de ces migrants qui constituent 80% de ses saisonniers agricoles. Le Geopa divise en trois catégories les politiques d'immigration : l'Allemagne, l'Autriche et la Grèce où l'immigration saisonnière est largement admise ; la Finlande, Suède, Pays-Bas, Italie, Espagne Portugal, France et Danemark où elle est réglementée ; et la Belgique où elle est en principe interdite.

Le Geopa (2002) a entrepris, avec le soutien de la DG Emploi et Affaires sociales de la Commission européenne, une enquête auprès de ses membres en vue de mieux connaître l'emploi saisonnier. Deux constats majeurs sont établis : la pénurie de main-d'œuvre est générale, les conditions de travail et de rémunération sont très différentes. La pénurie de main-d'œuvre saisonnière est signalée dans tous les pays de l'Union européenne. Face à la demande des employeurs, les services publics de l'emploi sont dans l'incapacité de satisfaire les offres d'emploi proposées. Les saisonniers migrants extra-communautaires, notamment originaires des PECO, pourraient pallier cette pénurie, mais en l'absence d'une politique européenne harmonisée, chaque Etat membre définit sa propre politique d'immigration. La réglementation du travail et les niveaux de rémunération et de protection sociale sont très différents selon les pays européens. C'est ainsi que les formalités administratives exigées des employeurs sont variables (par exemple, obligation de déclaration préalable à l'embauche dans certains pays et déclaration à la fin du contrat de travail dans d'autres. Les salaires horaires bruts varient de 2,30 € à 12,67 € selon les pays, et le niveau des cotisations patronales de sécurité sociale est fonction du niveau de protection sociale atteint par le pays. La Geopa, ainsi que la fédération des syndicats du secteur, demandent une harmonisation européenne de la législation en la matière.

La Belgique n'utilise pas des travailleurs immigrés comme travailleurs saisonniers dans l'horticulture. Cependant, depuis près de dix ans, certains travailleurs étrangers, en situation de séjour précaire et résidant sur le sol belge, sont occupés dans le secteur, et particulièrement en Flandre. Les employeurs apprécient ces travailleurs en raison de leur grande adaptation à la flexibilité imposée dans un secteur où la pénurie de main-d'œuvre est fréquente. Les activités du secteur rendent difficile l'usage permanent de salariés. Ainsi, le secteur occupe en 2000, 6.952 travailleurs réguliers et 38.026 travailleurs saisonniers (Botterman, 2001). La flexibilité qu'impose le mode de production de ce secteur a aussi pour effet l'usage, partiel et temporaire, de travailleurs en situation irrégulière.

Tableau 5.5 : Les travailleurs par sous-secteurs en 2000

Sous-secteurs	Travailleurs permanents	Travailleurs saisonniers
Floriculture	2.158	2.061
Arboriculture	891	1.198
Fruit	307	26.098
Légumes	3.596	6.022
Autre		1.393
Code Nace inconnu		1.254
Total	6.952	38.026

Source : Boerenbond, 2000

En Belgique, la demande de main-d'œuvre en Flandre est telle que le secteur a bénéficié de facilités particulières pour obtenir l'embauche d'étrangers en dérogeant aux réglementations sur les permis de travail. Ainsi, des candidats réfugiés, qui ne peuvent légalement effectuer aucune activité professionnelle durant la procédure de reconnaissance, ont pu être occupés légalement 65 jours par an à partir de 1994. Cette dérogation est née suite à l'utilisation de candidats réfugiés Sikhs dans le secteur des fruits au Limbourg en octobre 1993. A la suite de cet événement très médiatisé, les demandeurs d'asile ont pu bénéficier d'une autorisation provisoire de travail. Le secteur a pu aussi bénéficier d'une autre forme d'autorisation provisoire pour des étrangers en situation irrégulière en matière de séjour. En effet, les candidats à la régularisation en 2000 ont aussi bénéficié d'un permis temporaire pour travailler dans le secteur. Au cours de l'année 2000, il y a eu en Flandre 4.873 autorisations provisoires délivrées pour le travail saisonnier, ce qui représente plus de 10% des emplois saisonniers (Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, 2000). Bien sûr, le recours aux personnes en procédure de régularisation n'a eu lieu qu'une seule fois. Cependant, la demande pour ce type de travail ne va pas diminuer lorsque cette catégorie particulière d'étrangers n'existera plus juridiquement.

3. **Conclusions**

Ce bref aperçu d'enjeux dans le domaine de l'élargissement nous permet de conclure la deuxième partie comme suit :

- Il n'est plus possible de concevoir l'arrivée de nouveaux migrants dans des secteurs en pénurie d'emploi comme par le passé ;
- Le recours à des formes illégales d'emploi, qu'alimentent les formations de réseaux ethniques de migrations fait partie de la nouvelle donne de l'immigration ;
- Dans le cadre de l'élargissement, on peut penser que l'immigration irrégulière se poursuivra en même temps que s'organise une immigration légale sur base de critères spécifiques ;

- Vu que certains ressortissants PECO peuvent rester légalement durant une période allant de 3 à 6 mois (parfois) au sein de l'UE, plusieurs immigrants en provenance de ces pays s'installent dans l'UE et occupent des emplois illégaux. La question majeure qui se pose est de savoir si ces mouvements vont se développer davantage avec l'élargissement et si cela ne va pas entraîner un appel de nouveaux migrants.
- En ce qui concerne l'immigration légale et vu qu'elle est faible dans les pays européens, il est peu probable que cette forme de migration puisse s'accroître fortement durant la période de transition, sauf pour certains postes de travail spécifiques. La situation pourrait également être différente dans les pays qui adoptent une politique migratoire.
- Enfin, le recours à l'immigration saisonnière se fait suivant la demande du marché. Ce sont généralement les secteurs agricole et horticole qui font appel à ce type d'immigration en raison de la pénurie de main d'œuvre. Cette forme d'immigration revêt plusieurs formes suivant les pays de l'UE. En Belgique, elle est en principe interdite mais des dérogations ont été accordées aux candidats réfugiés et aux étrangers en situation irrégulière en matière de séjour.

Note synthétique

Le 1^{er} mai 2004, dix pays de l'Europe centrale et orientale rejoindront l'UE. Ce n'est pas le premier élargissement depuis la signature par les six membres fondateurs - Allemagne, Belgique, France, Italie, Luxembourg et Pays-Bas - du traité de Rome (1957). Néanmoins, le processus actuel présente deux particularités par rapport aux précédents élargissements. Tout d'abord, ce sera l'élargissement le plus important en termes de population (la population de l'UE sera accrue de presque un tiers, et le PIB de juste 10%). Ensuite, les différences de revenu seront plus grandes cette fois-ci. En effet, le revenu de la Slovénie, le plus riche des nouveaux adhérents, est à peu près égal à celui du plus pauvre des Etats membres - la Grèce -, et de 25% inférieur à la moyenne de l'UE.

Cette dernière particularité alimente considérablement la crainte que l'élargissement entraînera des flux migratoires massifs en provenance de ces pays et de sérieuses distorsions sur le marché de l'emploi¹²⁵ de certains pays membres.

Face à ces craintes, de nombreuses études ont évalué l'impact de l'élargissement sur les flux migratoires. Les résultats de celles-ci varient suivant les méthodes d'évaluation et les hypothèses utilisées. D'une manière générale, il ressort cependant qu'un accroissement dramatique de migrations n'est pas à prévoir et que l'impact sur le marché du travail de l'UE restera limité.

Pour le Bureau International du Travail, *le gros de l'émigration en provenance des ex-pays communistes a eu lieu à la fin des années 1980 et au début des années 1990. Dans la mesure où ils étaient déjà prêts à émigrer, qualifiés ou non, les travailleurs ont, semble-t-il, déjà émigré en grand nombre, avec ou sans les permis requis* ". L'élargissement ne devrait donc pas aggraver le phénomène qui a déjà eu lieu, et la Belgique, par conséquent n'a rien à craindre surtout que l'impact reste également très limité pour elle.

Le potentiel migratoire des pays candidats est estimé, sur le long terme (30 ans), à 3,5% de la population de l'UE. Les coûts et bénéfices de la migration ne sont néanmoins pas répartis de façon égale. Une grande partie des migrations devrait avoir lieu dans les régions frontalières des pays limitrophes (que sont l'Allemagne et l'Autriche) et concerner des secteurs d'activités particuliers, notamment les secteurs en manque de main d'œuvre.

Même si ces régions semblent être les plus affectées par ces vagues migratoires potentiels, il ne faut pas perdre de vue l'effet modéré qu'auront les restrictions

¹²⁵ Il résulte de l'enquête Eurobaromètre que presque 40% des citoyens de l'UE tendent à être d'accord avec la vue selon laquelle l'élargissement provoquera une hausse du chômage dans leurs pays.

transitoires à la mobilité du travail prévues dans le cadre du prochain élargissement.

Dans le même ordre d'idées, il est utile d'attirer l'attention sur les conséquences d'une progression éventuelle du nombre de travailleurs transfrontaliers suite à l'élargissement. Le Conseil européen (réuni à Nice) a déjà interpellé la Commission afin de proposer un programme dont la finalité consisterait à renforcer la compétitivité des zones frontalières¹²⁶ où la concurrence des prix va probablement s'intensifier, plaçant les entrepreneurs locaux dans une situation difficile.

Sur un autre palier de l'écoute, il est important de préciser que les PECO sont confrontés à une diminution naturelle de la population suite aux bouleversements politiques et économiques qu'ils ont connus après la chute du mur de Berlin. L'élargissement devrait plutôt favoriser les conditions d'une reprise de la natalité dans ces pays qu'encourager la population à émigrer.

De plus, et selon une étude du Centre National de la Recherche Scientifique et du Centre d'études des relations internationales en France, les pays d'Europe Centrale et Orientale pourraient rapidement ne plus avoir d'excès de main d'œuvre. En Pologne, c'est la part des +de 55 ans qui devrait augmenter d'ici à 2010, càd des personnes les moins mobiles.

A ce sujet, il est également utile de souligner quelques passages de l'allocution¹²⁷ du Secrétaire général de l'ONU, M. Kofi Annan au Parlement européen. En effet, l'Europe est dans une situation où ses habitants vivent plus longtemps qu'avant mais ont moins d'enfants. La population des pays de l'Union, bientôt au nombre de 25, pourrait tomber à moins de 400 millions en 2050 (environ 450 millions aujourd'hui). L'immigration ne devrait pas donc, en ce sens, être perçue comme un handicap mais plutôt comme une solution possible à ce genre de problème. Si les migrants ont besoin de l'Europe, l'Europe aussi a besoin des migrants car selon le Secrétaire général de l'ONU, l'Europe ne sera plus riche, plus forte et plus jeune que si elle est ouverte et capable de gérer l'immigration.

Précisons maintenant que l'élargissement ne sera pas simplement accompagné de flux migratoires Est-Ouest : on pourra également assister à un renforcement de la présence des ressortissants des pays d'Europe occidentale dans les pays d'Europe centrale¹²⁸, qui d'ores et déjà est loin d'être négligeable (30.000 personnes en Pologne, Hongrie et République tchèque).

Par ailleurs, le déplacement des frontières de l'Union vers l'Est donnerait lieu à d'autres flux migratoires originaires des pays plus lointains qui considèrent déjà l'Europe centrale comme une simple étape.

Enfin, rappelons-nous les craintes déjà exprimées en 1986, lors de l'adhésion de l'Espagne et du Portugal : Ces craintes ne se sont pas réalisées et on a même

¹²⁶ Commission européenne (2001), on the impact of enlargement on the regions bordering candidate countries : community action for border regions, COM (2001) 437 Final.

¹²⁷ Discours de Kofi Annan au Parlement européen le 29 janvier 2004, où il a reçu le Prix Andrei Sakharov pour la liberté de l'esprit.

¹²⁸ Voir également à ce sujet un entretien avec un expert hollandais en mobilité du travail qui affirme que l'UE ne devrait pas craindre un afflux massif de main d'œuvre bon marché venue des nouveaux états membres mais plutôt une fuite des cerveaux vers ces marchés (voir www.euractiv.com, nouvelles n° 1507121 du 06/02/2004).

assisté à un retour au pays de beaucoup d'émigrants.

Certes les pays du Sud ne sont pas toujours comparables aux pays de l'Est mais pour ces derniers qui ont été dans le passé des populations d'émigration (notamment vers l'Amérique du Nord), l'entrée en Europe, est peut être aussi la chance de pouvoir construire enfin un avenir meilleur chez eux.

Bibliographie

- Jean-Paul Sardon, *Europe centrale, des trajectoires démographiques inquiétantes*, Le Courrier des pays de l'Est, n° 1035, mai 2003.
- *Migration trends in Europe, intra-EU labour mobility and migration flows between the EU and EEA/CEEC*, MKW GMBH, Munich-Cologne, july 2000
- *Migration and Labour Mobility in an Enlarged European Union*, HWWA-Institute of International Economics Hamburg, march 2001
- Gudrun Biffel, *Migration Policies and EU Enlargement*, Austrian Institute of Economic Research, april 2002
- Dominique Simonis, Micheline Lambrecht, *Some Economic implications of Eastern EU enlargement for Belgium*, Federal Planning Bureau, December 2001
- Rainer Münz, *EU-Enlargement, Demographic change and the Future of East-West-Migration in Europe*, Humboldt University, Berlin, april 2002
- Tito Boeri & Herbert Brücker, *L'impact de l'élargissement vers l'est sur l'emploi dans l'Union Européenne*, Berlin & Milano 2000
- Dariusz Stola, *Eastward Enlargement and Migrations-getting it in perspective*, European Policy Centre, November 2001
- Caroline de la Porte, *Enjeux et perspectives de la dimension sociale de l'élargissement*, Revue belge de sécurité sociale, numéro spécial (Vol. 43) 2001
- Andrea REA, " *Probabilité de mouvement de main d'œuvre*", contribution au rapport du GEPE sur l'adaptation des structures de décisions économiques aux conséquences de l'élargissement de l'Union européenne, mars 2003
- Alaluf M. (2001), 'Des clandestins aux sans-papiers', in Pickels A., *À la lumière des sans-papiers*, Bruxelles, Editions Complexe, pp. 89-98.
- Botterman C. (2001), "Arbeidsaanbod in de land- en tuinbouw : dringende maatregelen gevraagd", *Brief*, Informatie van de Boerenbond.
- ECWS (2001), *Etude du marché du travail du secteur du transport et de la manutention de marchandises pour compte de tiers*, Fonds social du transport
- Fédération des Entreprises de Belgique, *Réflexions sur la politique d'immigration*, juillet 2001.
- Geopa (2002), *Les travailleurs saisonniers dans l'agriculture européenne*, Geopa EA(97)S2.
- Krzeslo E. (2002), "Le travail clandestin, la régularisation, les papiers, le séjour", *Critique régionale*, n°3, pp. 45-105.
- Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap (2000), *Jaarrapport 2000*, Afdeling Migratie en Arbeidsmarktbeleid, Cel Migratie.
- Okolski M (2000), "Illegality of International Population Movements in Poland", *International Migration*, n°3.
- Rajkiewicz A (ed.) (2000), *Zagraniczne migracje zarobkowe we wspolczesney Polsce*, WSH-E/IPPSS, Wloclawek.
- *Transrural* (2002), n°218
- UN (2000), *Replacement Migration : Is it a Solution to Declining and Ageing*

Populations ?, UN.

- VEV, (2000), *Veel wensen, te weinig mensen*, Nota.
- Waldinger R. (1999), *Still the Promised City*, Cambridge, Harvard University Press.
- *Les effets de l'élargissement de l'UE sur les marchés des biens et du travail*, Conjoncture BNP paribas, juillet-août 2002
- Ministère des Affaires étrangères, Revue de la presse n° 2004/13, P13.
- Statistiques en bref, *populations et conditions sociales*, février 2003.
- Statistical yearbook on candidate countries, Eurostat, 2003.
- “ *Pourquoi l'Europe a besoin d'une réelle stratégie en matière d'immigration* ”, La Libre Belgique, 29 janvier 2004.
- <http://www.euractiv.com> (Nouvelles n° 1507120 & 1507121, 5&6 février 2004).
- <http://www.euractiv.com> (Nouvelles n° 1507272, 27 février 2004).
- European Foundation for the improvement of living and working conditions, *Migration trends in an enlarged Europe, Summary*, 2004.

Annexe 1

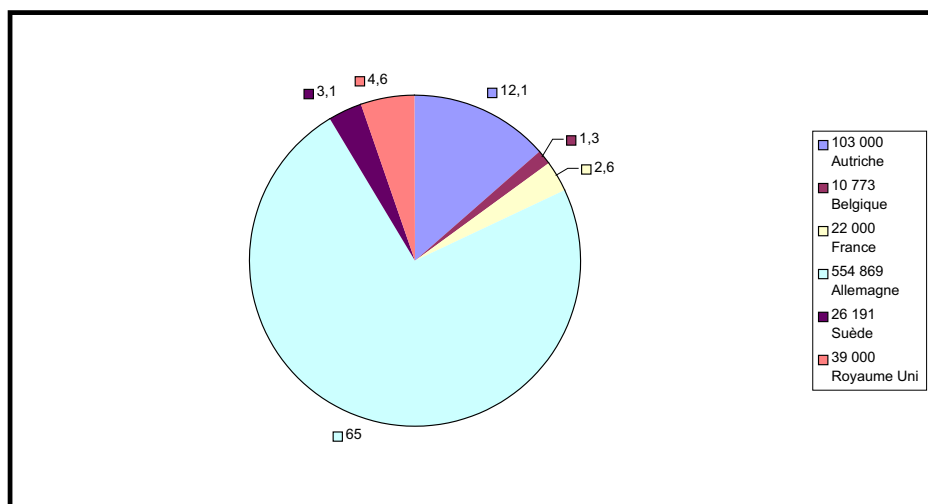
Evolution de la population PECO-10 en Belgique (1^{er} janvier : 1989-2000)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total étrangers	868 757	880 812	904 528	922 502	909 265	920 568	922 338	909 769	911 921	903 120	891 980	897 110
Total PECO-10	5120	5127	5379	5291	5369	6056	10 185	9571	10 336	10 773	11 332	12 300
Dont :												
République tchèque	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	380	423
Estonie	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	68	81
Hongrie	—	—	—	—	—	735	831	895	947	966	1022	1089
Lettonie	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	97	109
Lituanie	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	88	112
Pologne	4709	4689	4938	4821	4812	4902	5211	5371	5718	6034	6319	6749
Slovaquie	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	265	317
Slovénie	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	184	180

Source : Bureau fédéral du Plan, Analyses et prévisions économiques, *Implications for Belgium of the Eastern EU enlargement*, décembre 2001.

Annexe 2**Résidents en provenance des PECO-10 dans quelques Etats membres de l'UE**
(au 1.1.1998)

Pays	Nombre de résidents	Pourcentage %
Autriche	103 000	12.1
Belgique	10 773	1.3
France	22 000	2.6
Allemagne	554 869	65
Suède	26 191	3.1
Royaume Uni	39 000	4.6
Total	853.128	100

Source : Eurostat

Annexe 3

Répartition des salariés hongrois en Belgique selon le secteur d'activité (code NACE 2) (H+ F en 2000)

Code NACE	1	15	17	20	21	22	24	26	28	29	32	34	35	36	45	50	51	52	55	60	62
Nbre de salariés	2	7	2	1	2	2	4	1	2	1	7	2	2	1	17	3	12	17	40	7	1
Code NACE	63	64	65	66	67	70	72	73	74	75	80	85	90	91	92	93	95	98	99	INCONNU	TOTAL
Nbre de salariés	2	5	4	1	4	3	10	1	39	7	14	15	1	3	12	2	1	1	3	3	262

Répartition des indépendants hongrois en Belgique selon le secteur d'activité (code NACE 2) (H+F en 2000)

Code NACE	2	22	28	36	45	50	51	52	55	60	63	70	72	74	80	92	93	TOTAL
Nbre d'indépendants	1	2	1	1	8	2	6	23	33	1	4	2	1	17	2	9	1	114

Total salariés + indépendants hongrois en Belgique (2000) = 376

Source : DATAWARHOUSE de la Banque carrefour de la sécurité sociale.

Annexe 4

Répartition des salariés polonais en Belgique selon le secteur d'activité (code NACE 2) (H+ F en 2000)

Code NACE	1	2	14	15	17	18	19	20	21	22	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34
Nbre de salariés	30	3	3	48	14	8	3	14	6	11	18	11	6	13	33	22	2	7	3	3	21
Code NACE	35	36	37	45	50	51	52	55	60	61	62	63	64	65	66	67	70	71	72	73	74
Nbre de salariés	4	11	3	125	24	69	93	163	34	1	3	14	12	8	1	4	21	2	25	5	192
Code NACE	75	80	85	90	91	92	93	95	98	99	INCONNU	TOTAL									
Nbre de salariés	56	54	129	5	55	37	17	8	3	4	5	1466									

Répartition des indépendants polonais en Belgique selon le secteur d'activité (code NACE 2) (H+F en 2000)

Code NACE	1	15	18	20	21	22	24	26	28	36	41	45	50	51	52	55	60	63	65	67	70
Nbre d'indépendants	18	4	1	6	1	2	1	11	2	3	6	177	40	50	144	98	16	16	2	1	24
Code NACE	72	74	80	85	92	93	INCONNU	TOTAL													
Nbre d'indépendants	1	85	3	4	27	10	2	755													

Total salariés + indépendants polonais en Belgique (2000) = 2221

Source : DATAWARHOUSE de la Banque carrefour de la sécurité sociale.

Annexe 5

Répartition des salariés slovaques en Belgique selon le secteur d'activité (code NACE 2) (H+ F en 2000)

Code NACE	15	21	24	25	29	36	45	51	52	55	60	62	63	64	65	70	72	73	74	75	80
Nbre de salariés	2	1	4	1	3	1	2	3	2	6	1	1	2	2	1	1	6	5	25	2	5

Code NACE	85	91	92	TOTAL
Nbre de salariés	3	3	3	85

Répartition des indépendants slovaques en Belgique selon le secteur d'activité (code NACE 2) (H+F en 2000)

Code NACE	29	52	70	74	85	92	93	TOTAL
Nbre d'indépendants	1	4	1	1	1	1	1	10

Total salariés + indépendants slovaques en Belgique (2000) = 95

Source : DATAWARHOUSE de la Banque carrefour de la sécurité sociale.

Annexe 6

Répartition des salariés tchèques en Belgique selon le secteur d'activité (code NACE 2) (H+ F en 2000)

Code NACE	1	15	17	20	22	24	26	27	28	31	32	33	34	36	45	51	52	55	60	61	62
Nbre de salariés	2	2	1	1	2	5	1	1	1	1	1	1	1	3	3	12	1	13	3	1	2

Code NACE	63	64	65	67	70	72	73	74	75	80	85	91	92	TOTAL
Nbre de salariés	2	2	2	1	1	7	1	21	2	7	10	1	15	130

Répartition des indépendants tchèques en Belgique selon le secteur d'activité (code NACE 2) (H+F en 2000)

Code NACE	1	20	45	50	52	55	63	66	74	85	TOTAL
Nbre d'indépendants	1	1	1	1	4	3	1	1	4	1	18

Total salariés + indépendants tchèques en Belgique (2000) = 148

Source : DATAWARHOUSE de la Banque carrefour de la sécurité sociale.

Groupe d'Etudes Politiques Européennes, Studiegroep Voor Europese Politiek, GEPE/SEP, février 2004, étude IRRI/FEB/GEPE

Annexe 7

LISTE DES DIVISIONS DE LA NOMENCLATURE D'ACTIVITES

NACE-BEL

Division	Intitulé	Section
01	Agriculture, chasse et services annexes	A
02	Sylviculture, exploitation forestière et services annexes	A
05	Pêche, pisciculture et aquaculture	B
10	Extraction de houille, de lignite et de tourbe	C
11	Extraction de pétrole brut et de gaz naturel et services annexes	C
12	Extraction de minerais d'uranium et de thorium	C
13	Extraction de minerais métalliques	C
14	Autres industries extractives	C
15	Industries alimentaires	D
16	Industrie du tabac	D
17	Industrie textile	D
18	Industrie de l'habillement et des fourrures	D
19	Industrie du cuir et de la chaussure	D
20	Travail du bois et fabrication d'articles en bois, liège, vannerie ou sparterie	D
21	Industrie du papier et du carton	D
22	Edition, imprimerie, reproduction	D
23	Cokéfaction, raffinage et industries nucléaires	D
24	Industrie chimique	D
25	Industrie du caoutchouc et des plastiques	D
26	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	D
27	Métallurgie	D
28	Travail des métaux	D
29	Fabrication de machines et équipements	D
30	Fabrication de machines de bureau et de matériel informatique	D
31	Fabrication de machines et appareils électriques	D
32	Fabrication d'équipements de radio, télévision et communication	D
33	Fabrication d'instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie	D
34	Construction et assemblage de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques	D
35	Fabrication d'autres matériels de transport	D
36	Fabrication de meubles; industries diverses	D
37	Récupération de matières recyclables	D
40	Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'eau chaude	E
41	Captage, épuration et distribution d'eau	E
45	Construction	F
50	Commerce et réparation de véhicules automobiles et de motocycles; commerce de détail de carburants	G
51	Commerce de gros et intermédiaires du commerce, à l'exclusion du commerce de véhicules automobiles et motocycles	G
52	Commerce de détail, à l'exclusion du commerce de véhicules automobiles et motocycles	G
55	Hôtels et restaurants	H
60	Transports terrestres	I
61	Transports par eau	I
62	Transports aériens	I
63	Services auxiliaires des transports	I
64	Postes et télécommunications	I
65	Intermédiation financière	J
66	Assurance	J
67	Auxiliaires financiers	J
70	Activités immobilières	K
71	Location sans opérateur	K
72	Activités informatiques	K
73	Recherche et développement	K
74	Autres services fournis aux entreprises	K
75	Administration publique, services collectifs généraux et sécurité sociale obligatoire	L
80	Education	M
85	Santé et action sociale	N
90	Assainissement, voirie et gestion des déchets	O
91	Activités associatives diverses	O
92	Activités récréatives, culturelles et sportives	O
93	Services personnels	O
95	Services domestiques	P
99	Organismes extra-territoriaux	Q

Chapitre VI : Orientations de politique économique pour la Belgique **par Jean-Claude Koeune**

I / La Belgique et l'Europe élargie dans le contexte mondial

- Les conséquences économiques pour la Belgique du nouvel élargissement de l'Union européenne doivent être situées dans un contexte temporel et spatial plus large. Depuis un demi-siècle en effet la structure de son économie s'est profondément transformée: ses charbonnages ont disparu, son industrie lourde a décliné fortement, son secteur manufacturier a évolué vers des productions à haute intensité capitaliste; dans le même temps les entreprises de services ont considérablement progressé, notamment de par l'externalisation de nombreuses fonctions au départ d'entreprises manufacturières, l'essor des activités centrées sur les loisirs et le divertissement, et le développement des services personnels et financiers de plus en plus demandés par une population à la fois riche et vieillissante. Cette transformation est toujours en cours, comme le montre clairement le premier tableau du chapitre III.
- A la faveur de ces mutations de nombreux emplois ont disparu, d'autres en nombre plus grand ont été créés. Sans doute le coût de la main d'œuvre, devenu trop élevé à certaines époques (notamment dans les années de "stagflation" qui ont suivi le premier choc pétrolier), a-t-il pu alors accélérer la disparition d'emplois traditionnels et freiner la création d'emplois de substitution. Mais on n'a pas l'impression qu'une évolution plus modérée des coûts salariaux aurait fondamentalement infléchi la transformation de la donne: *grosso modo*, c'est toute l'Europe occidentale qui a connu une évolution similaire. Ce bouleversement est appelé à se poursuivre du fait de la globalisation de l'économie et notamment de la montée en puissance de la Chine et de l'Inde, cause d'une redistribution mondiale des avantages comparatifs par quoi toute l'Europe mais aussi les Etats-Unis, le Japon et même la Corée du Sud sont affectés.
- Nouvel atelier du monde, la Chine offre au développement de son industrie une main d'œuvre abondante, flexible, bon marché, et relativement qualifiée en raison d'un système d'enseignement qui, calqué sur le modèle soviétique, a privilégié les compétences techniques plutôt que managériales. La Corée du Sud risque ainsi de perdre progressivement, au profit de la Chine, des industries telles que la sidérurgie, la construction automobile et la construction navale (secteur dans lequel l'Union européenne n'a plus que 15 % du marché mondial), et est d'ores et déjà appelée à s'orienter davantage vers les

services et la haute technologie¹²⁹. Mais la Chine de son côté semble bien décidée à favoriser également les activités de Recherche et de Développement (R & D) chez elle, étant soucieuse de maîtriser toute la chaîne de valeurs afin de gagner au plus vite son autonomie¹³⁰.

- Dans le même temps l'Inde se profile de plus en plus comme un fournisseur mondial de services professionnels dont le chapitre IV 1.6 a donné des exemples (centres d'appels, analyse financière et comptable, services informatiques, cinéma documentaire et publicitaire, expertise médicale etc.), et pour lesquels elle peut offrir à faible coût une nombreuse main d'œuvre anglophone et de formation universitaire¹³¹. On comprend mieux dès lors la ferme intention du gouvernement indien d'obtenir, à la faveur du *Doha Round*, un accord de libre accès au marché pour les fournisseurs de ces services.
- Même l'économie américaine, que l'on dit encore la plus compétitive au monde, ressent de plus en plus la montée en puissance de l'Inde et de la Chine, et plusieurs analyses récentes évoquent la possibilité que la délocalisation vers ces deux pays de nombreux *jobs* de l'industrie et des services contribue à la mauvaise conjoncture de l'emploi dans la reprise actuelle (*jobless recovery*)¹³². Y aurait-il de surcroît, pour l'économie européenne, un déficit de compétitivité par rapport aux Etats-Unis (en faisant abstraction de ce qui peut actuellement découler de la forte appréciation de l'euro par rapport au dollar)? Le problème a été fréquemment évoqué ces dernières années, même si son caractère en partie factice a été démontré de façon assez convaincante par Adair Turner¹³³, insistant notamment sur les différences existant entre l'Europe et les Etats-Unis dans la durée moyenne du travail et dans l'évolution de celle-ci.
- Dans une perspective de long terme, l'aspect le plus inquiétant de ce problème est sans doute celui de la "fuite des cerveaux" scientifiques européens vers les Etats-Unis et du potentiel de développement des industries de pointe qui risque de leur emboîter le pas. En effet, comme l'écrivait récemment la revue *Time*: "*brain drain isn't a purely academic problem. Billions of euros and tens of thousands of jobs are at stake, because science drives economic growth in the IT, biotech and pharmaceutical sectors. Europe can't afford to fall further behind*".¹³⁴ Sur un plan un peu plus général,

¹²⁹ Cf. "Rising labour costs seen to undermine S Korea", *Financial Times*, 5 November 2003.

¹³⁰ Cf. "La Chine menace-t-elle nos économies?", *L'Echo*, 22 octobre 2003.

¹³¹ Cf. notamment "Service industries go global: how high-wage professional jobs are migrating to low-cost countries", *Financial Times*, 20 Aug. 2003, et "L'Inde met ses cerveaux au service de l'industrie occidentale", *Le Monde*, 9 décembre 2003.

¹³² Cf. "Has structural change contributed to a jobless recovery?" dans *Current Issues in Economics and Finance*, Federal Reserve Bank of New York, August 2003, et "No end in sight for America's jobless recovery", dans *Financial Times*, 10/11 January 2004.

¹³³ "What's wrong with Europe's economy?", *London School of Economics*, 5 February 2003. Disponible sur le site <http://cep.lse.ac.uk/queens>

¹³⁴ "How to plug Europe's brain drain?", *Time*, 19 January 2004. Cf. aussi "L'industrie pharmaceutique aspirée par les Etats-Unis", *L'Echo*, 10 décembre 2003, et l'interview de Jean-Pierre Hansen, "Un futur industriel qui manque de préparation", dans *L'Echo*, 22 janvier 2004.

la Commission Européenne s'est spécialement penchée, en lui consacrant tout un chapitre de son *European Competitiveness Report 2002*, sur la question de savoir si le système éducatif européen fournissait en quantités et qualités suffisantes les aptitudes requises par l'économie moderne, notamment en comparant, sur la période 1995-2000, l'évolution de l'emploi pour trois niveaux de qualification et celle de la population possédant les niveaux d'éducation correspondants. En conclusion cette étude soulignait que : *"the situation in the EU appears to be characterised by two features: first, by a sector specific underinvestment in skill formation compared to development in labour demand, giving rise to skill gaps in certain sectors; and, second, by institutional deficiencies preventing the exploitation of the full potential of knowledge-based growth...EU labour markets appear to have been unsuccessful in fully creating market incentives for educated workers and in generating the resultant response from the supply of labour"* ¹³⁵.

- Posons-nous maintenant la question sur laquelle porte plus particulièrement cette étude: par rapport à ces tendances lourdes de l'économie mondiale et ces éventuelles faiblesses spécifiques de l'économie européenne, qu'apporte de plus ou de neuf l'entrée des nouveaux Etats-membres (NEM) dans l'Union européenne? La réponse est qu'elle apporte aux entreprises de celle-ci à la fois de nouveaux marchés et de nouveaux concurrents.

- De nouveaux marchés d'abord: c'est ainsi, et c'est encourageant, que l'opinion publique belge semble percevoir ce phénomène. Selon l'enquête citée au chapitre I, 1.1, "84 % des Belges pensent que nos entreprises vont se développer sur de nouveaux marchés", et ils sont nettement moins nombreux à appréhender l'impact social éventuellement négatif de l'élargissement. De leur côté les entreprises belges en général (enquête PwC) paraissent insuffisamment conscientes des enjeux, mais celles qui sont déjà actives sur ce terrain (enquête FEB) expriment dans leur grande majorité un jugement positif. D'autres enquêtes révèlent une attitude moins positive d'entreprises belges (en Wallonie particulièrement) face à l'élargissement, mais ceci semble résulter d'une assez grande ignorance de leur part quant au potentiel offert par les NEM¹³⁶. Le chapitre IV, 3.7 a notamment insisté sur les nouveaux besoins, en biens tant de consommation que d'investissement, que la croissance va susciter dans ces pays. Un exemple intéressant et peut-être inattendu est fourni par une étude récente de la Deutsche Bank sur l'industrie sidérurgique, dont la conclusion vaut d'être citée¹³⁷: *"it will take a long time for the accession countries to catch up with western production and quality standards...The momentum of crude steel*

¹³⁵ European Commission, *European Competitiveness Report 2002*, pp. 48-49.

¹³⁶ Cf. notamment l'interview de Philippe Suinen, directeur général de l'AWEX, dans *L'Echo* du 14 octobre 2003.

¹³⁷ Deutsche Bank Research, *"The Steel Industry: enlargement creates opportunities for EU mills"*, *EU Monitor: Reports on European Integration*, Jan. 2004, n° 11,

production in the accession countries will likely remain subdued in the current decade –not least because of the competition from Western European steel mills. For this reason, product quality must be improved and the range of products adjusted. As this will likely take some time, we continue to expect large-scale steel exports to the CEECs thanks to the economic upswing there."

- De nouveaux concurrents bien sûr. Les NEM présentent un certain nombre d'avantages pour y localiser des activités économiques: faible coût de la main d'œuvre, accès garanti au marché européen, proximité (facteur important notamment pour la construction automobile¹³⁸). Dans le secteur des services aux entreprises cette région offre également un potentiel intéressant¹³⁹, comme indiqué au chapitre IV, 1.6.2. Toutefois ces avantages et ce potentiel ne sont pas toujours directement exploitables, notamment en raison d'infrastructures encore déficientes (mais que l'entrée dans l'UE et l'accès aux fonds structurels européens devraient permettre d'améliorer plus rapidement). En outre le respect des directives européennes risque d'accroître les coûts de production locaux¹⁴⁰, poussant certaines entreprises des NEM eux-mêmes à délocaliser leur production vers des régions (situées notamment à l'est de l'UE élargie) à plus faibles coûts.
- Comme semblent l'indiquer les enquêtes citées aux chapitres I, 1.2 et IV, 3.5, les investissements des entreprises belges dans les NEM seraient jusqu'ici bien plus motivés par leur désir d'être présentes sur ces nouveaux marchés que par la recherche de coûts de main d'œuvre plus faibles. Le chapitre III a par ailleurs indiqué que la balance commerciale de la Belgique avec les NEM restait positive dans beaucoup de secteurs industriels, avec toutefois une forte augmentation du commerce intra-branche (voir aussi chap. IV 1.5.7) engendrant une activité de transport importante. Ceci est l'indice d'un mouvement de déplacement vers les NEM de certains segments de la chaîne de valeurs, sans qu'il en résulte nécessairement une diminution de la valeur ajoutée produite en Belgique. L'élargissement de l'UE peut en outre donner aux entreprises d'Europe occidentale l'occasion de nouer avec les entreprises des NEM des partenariats qui rendront les premières plus compétitives face à la concurrence américaine ou

¹³⁸ "The biggest markets for European car companies are still in western Europe, and high shipping costs mean market proximity is just as important as low labour costs. The region also offers one of the densest supply networks in Europe, and most of the world's top auto parts makers have a base there". Dans **Europe enlarged: Understanding the impact**, Economist Intelligence Unit, 2003, p. 45.

¹³⁹ "The potential of the accession countries to mimic the Irish precedent and develop expertise as cost-effective outsourcing and shared-service centres is also high. That may threaten some businesses in current EU countries-their challenge is to move higher up the value chain in response". **Ibidem** p. 44.

¹⁴⁰ "For example, within five years all new members will have to comply with the EU directive requiring firms to recycle at least 25 % of their packaging and to recover and reuse at least 50 % of packaging waste. Such rules will raise the costs of doing business in the accession countries, thereby eroding some of their attractiveness for investors". **Ibidem** p. 31.

Groupe d'Etudes Politiques Européennes, Studiegroep Voor Europese Politiek, GEPE/SEP, février 2004, étude IRRI/FEB/GEPE

asiatique, notamment pour exploiter des marchés plus à l'est où les secondes peuvent être mieux introduites. Comme l'a souligné le chapitre III, les NEM "sont à la fois des concurrents et des alliés dans la concurrence avec l'Asie et le reste du monde" et "une division efficace du travail peut être organisée en répartissant intelligemment sur le territoire européen les étapes de production de chaque bien".

- On semble donc assister, à la faveur de l'accession des NEM à l'UE, à un phénomène de redistribution intra-européenne des activités de production, qui se situe elle-même dans le cadre d'une redistribution mondiale des avantages comparatifs. Ceux de la Belgique, et la possibilité pour elle de conserver des emplois suffisants en nombre et en qualité, doivent donc s'apprécier dans un *triple cadre*: mondial d'abord, cela va de soi; *européen élargi* ensuite; et enfin *par rapport aux concurrents de la Belgique en Europe occidentale*. C'est dans ce dernier cadre qu'est régulièrement posé, aux termes de la loi de 1996, le problème de la compétitivité de l'économie belge.

II / Position compétitive actuelle de la Belgique

- Selon le dernier *Global Competitiveness Report* du **World Economic Forum**¹⁴¹, la Belgique est passée de la 21^{me} place en 2002 à la 27^{me} place en 2003 pour le *Growth competitiveness index* (basé sur des données chiffrées). Dans les 10 premiers on compte les 5 pays scandinaves (y compris Finlande et Islande), ainsi que les Etats-Unis, Taiwan, Singapour, la Suisse, l'Australie. En ce qui concerne le *Business competitiveness index* (basé sur les opinions des décideurs économiques), la Belgique recule de la 13^{me} à la 15^{me} position. Elle est précédée dans ce classement par, outre les pays scandinaves et anglo-saxons, ses voisins immédiats: Allemagne (5), Pays-Bas (9) et France (10). La Belgique peut encore aligner d'excellents chiffres en ce qui concerne la productivité du travail: selon le BIT¹⁴² la valeur ajoutée *par travailleur et par année* en 2002 était de 60.728 dollars (pour 1825 heures de travail) aux Etats-Unis et, immédiatement après dans le classement, de 49.533 euro (pour 1559 heures) en Belgique. Pour la valeur ajoutée *par heure travaillée*, la Belgique venait en troisième position, après la Norvège et la France, et avant les Etats-Unis.
- L'évolution récente de la *compétitivité* belge sur le plan du coût de la main d'œuvre (sans tenir compte de la productivité) n'a pas été favorable. Selon le rapport d'évaluation du **Conseil Central de l'Economie** de décembre 2003, le salaire-coût a augmenté de 13,6 % en Belgique sur la période 1999-2002, contre 12,2 % pour la moyenne pondérée des trois pays de référence (Allemagne, France et Pays-Bas). L'évolution serait meilleure pour 2003-2004 (+ 4,5 % en Belgique contre + 5,3 % dans les trois pays de référence), mais la prévision pour ceux-ci est basée sur les chiffres de l'OCDE, qui dans leurs

¹⁴¹ Les tableaux peuvent être consultés sur le site du Forum www.weforum.org

¹⁴² *Key Indicators of the Labour Market*, ILO, 2003.

projections passées ont régulièrement surestimé l'évolution des coûts salariaux chez nos voisins. Selon Ivan Van de Cloot, économiste à ING Belgique¹⁴³, sur la période 1997-2002 (la loi sur la compétitivité date de 1996), le coût horaire du travail a augmenté de 5,5 % en Belgique relativement à ses trois voisins; le handicap belge serait maintenant de 15,9 % sans tenir compte de la productivité, et de 8,9 % lorsqu'on en tient compte. Agoria a estimé à 9 % le handicap de la Belgique sur ce point.

- Constatant l'importance du chômage chez les travailleurs peu qualifiés, les autorités belges ont suivi depuis plusieurs années une politique d'abaissement des charges de sécurité sociale ciblée sur les bas salaires. A court terme, et dans une vision relativement statique des choses, cela permet sans doute de maximiser l'effet de création d'emplois du budget consacré à cet abaissement des charges¹⁴⁴. Toutefois, dans une vision plus lointaine et dynamique des choses, on est amené à penser que (1) même une suppression totale des charges pour les emplois peu qualifiés ne rendrait pas la Belgique compétitive avec les pays à bas salaires pour les activités qui utilisent ce type de main d'œuvre en abondance; et qu'en outre (2) il y a une complémentarité certaine entre la création d'emplois très qualifiés et peu qualifiés: selon Pieter Timmermans, directeur-général de la FEB, un emploi de cadre s'accompagne en moyenne d'une dizaine de jobs d'exécution¹⁴⁵. Signalons dans le même ordre d'idées que selon l'UNICE¹⁴⁶, c'est en Belgique que le nombre d'entrepreneurs pour 1000 habitants est le plus bas dans l'Union européenne: 3, contre une moyenne de 4,9 pour l'UE et de 10,5 aux Etats-Unis.
- Sur le plan de la fiscalité des entreprises, nous nous contenterons de citer la synthèse de la dernière **Etude économique de la Belgique** de l'OCDE: "Le coefficient de pression fiscale sur les sociétés (impôts divisés par les bénéfices) a augmenté par rapport au taux nominal, l'écart qui subsiste encore tenant pour l'essentiel à des régimes fiscaux préférentiels (centres de coordination, de distribution et de services). Grâce à ces dispositifs, la Belgique constitue une destination attrayante pour certains types d'investissements internationaux, même si les taux moyens effectifs des impôts applicables aux investissements en provenance de l'étranger en vertu du régime normal de l'impôt des sociétés sont plus élevés pour les investisseurs internationaux que dans la plupart des autres pays d'Europe. *Au cas où ces dispositifs finiraient par être supprimés dans le cadre d'accords conclus au sein de l'UE et de l'OCDE afin d'éliminer les pratiques fiscales dommageables, la Belgique sera poussée, du fait de l'intensification de la*

¹⁴³ Interview dans *Vacature*, 29 novembre 2003

¹⁴⁴ Cf. dans synthèse de l'**Etude économique de la Belgique 2003** de l'OCDE la section "Pourquoi les baisses d'impôts et des cotisations à la sécurité sociale visent surtout les bas salaires?"

¹⁴⁵ "Men mag nog zoveel investeren in laaggeschoolde jobs, als er geen hooggekwalificeerde werknemers zijn om ze te scheppen, dient deze investering tot niets". *De Financieel-Economische Tijd*, Juli 2003.

¹⁴⁶ Citée dans *L'Echo* du 18 novembre 2003.

concurrence, à rendre plus attrayant le régime fiscal de base applicable aux revenus des entreprises".

III / Avantages comparatifs traditionnels de la Belgique

1. Qualité de la main d'œuvre et du système éducatif?

- La qualité en moyenne supérieure de la main d'œuvre en Belgique justifie-t-elle la différence de coût? Remarquons d'abord que, dans un univers économique en mutation rapide, les qualifications ne sont jamais fixées une fois pour toutes: elles doivent être entretenues et renouvelées plus vite que ce que permet le renouvellement des générations. Or l'effort de la Belgique paraît relativement modeste à cet égard. Selon le rapport 2003 du Conseil Supérieur de l'Emploi, 6,5 % des adultes en Belgique suivent une formation, par rapport à un objectif européen de 12 %. Par ailleurs, le pourcentage des coûts du travail consacré par les entreprises à la formation serait de 1,6 % en Belgique contre une moyenne européenne de 2,3 %, et il aurait diminué ces dernières années¹⁴⁷.
- Parmi les atouts qu'offre la Belgique on cite souvent le niveau d'éducation et la qualité du système d'enseignement et de la formation qu'il procure aux jeunes. Ici aussi cette qualité n'est pas fixée dans l'absolu une fois pour toutes: elle doit s'apprécier en fonction des efforts que réalisent les concurrents de la Belgique, non seulement dans l'Europe des Quinze ou dans l'UE élargie, mais également en Asie. Or les classements internationaux disponibles sont loin de donner une image qui serait en tous points encourageante à cet égard:
 - selon l'OCDE¹⁴⁸, le pourcentage (en 2001) de la population âgée de 25 à 34 ans qui avait atteint au moins le niveau du secondaire supérieur était de 75 en Belgique, soit un chiffre à peine supérieur à la moyenne (74) pour l'ensemble de l'OCDE, mais très inférieur à celui notamment de la Hongrie (81), de la Tchéquie (92), de la Slovaquie (94) et de la Corée du Sud (95);
 - selon la même étude, les tests administrés en 2000 aux élèves âgés de 15 ans dans le cadre du programme PISA (*Programme for International Student Assessment*) donnaient pour la Belgique les scores moyens suivants comparés à la moyenne OCDE (chiffre entre parenthèses): lecture 507 (499); mathématiques 520 (498); connaissances scientifiques 496 (502). Des pays comme la Finlande, l'Irlande, le Japon et la Corée du Sud surclassaient nettement la Belgique. Mais on ne peut pas ignorer les différences régionales qui existent en Belgique sur ce point, la Flandre faisant clairement mieux

¹⁴⁷ Interview de Frank Vandenbroucke, Ministre de l'Emploi, dans *De Standaard*, 22 juli 2003

¹⁴⁸ OECD, *Education at a glance*, 2002.

Groupe d'Etudes Politiques Européennes, Studiegroep Voor Europese Politiek, GEFE/SEP, février 2004, étude IRRI/FEB/GEPE

que la Wallonie. L'OCDE, se référant à l'étude PISA régionale, souligne pour la Wallonie le manque de qualification des jeunes adultes, les taux d'abandon scolaire trop élevés et le niveau d'instruction relativement bas¹⁴⁹,

- ceci est confirmé par une autre étude réalisée par le TIMMS (*Trends in International Mathematics and Science Study*)¹⁵⁰ en 1995, qui cible les élèves à l'issue de leur 8^{me} année de scolarité (*8th-graders*) et qui distingue pour la Belgique les deux grandes communautés linguistiques: les scores moyens étaient alors, pour les communautés flamande (NL) et francophone (FR) respectivement, de 562 (NL) et 518 (FR) en mathématiques, et de 540 (NL) et 458 (FR) en sciences. L'étude a été refaite en 1999 mais, pour une raison que nous ignorons, la Belgique FR en est absente: les résultats indiquent qu'en 1999 la Communauté flamande, sur un total de 38 pays ou régions, se classait encore honorablement, occupant la 6^{me} position en mathématiques et la 12^{me} en sciences, et devançant largement les Etats-Unis. Mais on doit noter aussi les très bons résultats obtenus dans ce classement par plusieurs pays asiatiques (Singapour, Corée du Sud, Taiwan, Hong Kong et Japon raflant les 5 premières places au classement mathématique et 4 des 5 premières au classement scientifique) ainsi que par des pays d'Europe centrale.
- On dispose de plusieurs classements internationaux récents concernant l'enseignement supérieur, et plus particulièrement les Business Schools:
 - dans la liste des *Top 50* établie par le *Wall Street Journal & Harris Interactive*¹⁵¹ en septembre 2003, aucun établissement belge ne figurait, non plus que dans les 10 premiers hors Etats-Unis (3 espagnols, 2 français, 1 britannique, 2 canadiens et 2 mexicains);
 - dans le dernier classement du *Financial Times*¹⁵² donnant les 28 meilleurs "*Full-Time MBA programmes*" en Europe (faisant partie des *Top 100* au niveau mondial), aucun établissement belge ne figure;
 - le même journal a publié le 20 octobre 2003 la liste des "*Top 75 executive MBA programmes*": un seul établissement belge (Vlerick) y figure, à la 67^{me} place;
 - enfin l'Institute of Higher Education de la *Shanghai Jiao Tong University* a récemment publié¹⁵³ un classement des 500 premières universités mondiales sur base de critères portant essentiellement sur leur activité scientifique: nombre de prix Nobel obtenus par leurs

¹⁴⁹ OCDE, *Etude économique de la Belgique*, 2003.

¹⁵⁰ <http://nces.ed.gov/timms/results.asp>

¹⁵¹ voir www.harrisinteractive.com

¹⁵² *Financial Times* Special Report: *Business Education*, 26 January 2004.

¹⁵³ <http://ed.sjtu.edu.cn/rank/rank-2003.mht>

diplômés, nombre d'articles publiés dans les revues *Science* et *Nature* etc..La première université belge au classement est celle de Gand, en 99me position (31me si l'on se limite aux cent premières universités européennes);

- à noter toutefois un succès ponctuel reconnu: selon l'article de *Time* déjà cité¹⁵⁴, *"happily, the meritocratic ethos (...) isn't totally absent from Europe. You'll find it at institutions such as Belgium's K.U.L., n° 5 on Scientist magazine's ranking of best non-U.S. institutions for post-doctoral research. Its history of fostering competitiveness and openness to new ideas has had lucrative upsides..."*.
- La Belgique est-elle bien armée pour pousser ses entreprises à se développer aux niveaux supérieurs de la chaîne de valeurs et pour devenir principalement une "économie de la connaissance"? Plusieurs critères et comparaisons, outre ceux qui concernent la qualité du système éducatif, peuvent permettre de l'appréhender:
 - les dépenses de R & D en 2001 atteignaient 2,3 % du PIB en moyenne pour l'ensemble de l'OCDE¹⁵⁵. En 1999, dernière année pour laquelle les chiffres sont disponibles pour la Belgique, la moyenne était de 2,20 % pour l'ensemble de l'OCDE, de 1,86 % pour l'UE, et de 1,96 % pour la Belgique. A noter que le chiffre belge est dépassé par ceux de nombre de pays européens (Suède: 4,3 % en 2001) mais aussi asiatiques (Corée: 2,47 % en 1999). Selon le *Financial Times* (27 October 2003) commentant ces résultats, les dépenses de R & D en Chine augmentent rapidement (de 10 à 15% l'an en termes réels), étant passées de 0,6 % du PIB en 1996 à 1,1 % en 2001, et dépassant maintenant en montant absolu celles de l'Allemagne¹⁵⁶; 60 % de ces dépenses y sont faites par des entreprises, principalement des multinationales étrangères, en vue de s'adapter aux exigences du marché chinois. On peut penser que, pour les mêmes raisons liées à l'investissement étranger, les dépenses de R & D dans les NEM sont également en train d'augmenter rapidement;
 - selon le *World Knowledge Competitiveness Index 2003-2004* développé par le think-tank britannique Robert Huggins Associates¹⁵⁷, dans le classement des 125 régions où San Francisco occupe la première place, Bruxelles arrive en 56me position, précédée en Europe par Stockholm (18), Uusimaa en Finlande (37), Luxembourg (44), la Suisse (49), l'Île de France (54) et Hamburg (55); la Flandre occupe la 101me place dans ce classement et la Wallonie n'y figure pas; en outre deux régions des NEM y apparaissent: Prague (93) et

¹⁵⁴ voir note 6

¹⁵⁵ OECD, *Science, Technology and Industry Scoreboard: Towards a knowledge-based economy, 2003*.

¹⁵⁶ En milliards de dollars, Etats-Unis: 282, Japon: 104, Chine: 60, Allemagne: 54

¹⁵⁷ www.hugginsassociates.com

Groupe d'Etudes Politiques Européennes, Studiegroep Voor Europese Politiek, GEPE/SEP, février 2004, étude IRRI/FEB/GEPE

Bratislava (114); à noter que Bruxelles et Luxembourg ont fortement progressé dans ce classement (de respectivement 24 et 23 places) par rapport au précédent;

- enfin le classement établi par l'*International Telecommunication Union (ITU)* sur l'accès à l'Internet (*Digital Access Index 2002*)¹⁵⁸ fait figurer aux cinq premières places la Suède, le Danemark, l'Islande, la Corée du Sud et la Norvège, suivis par les Pays-Bas, Hong Kong, la Finlande et Taiwan. La Belgique ne figure pas dans les 12 premiers¹⁵⁹ mais selon l'OCDE, "la Belgique a comblé son retard en matière de connexion des ménages à l'Internet comparativement à la moyenne de l'UE"¹⁶⁰. L'OCDE donne également de bons points à la Belgique pour la téléphonie mobile, du fait que les redevances de téléphonie mobile pour les entreprises ont fortement diminué, plaçant la Belgique parmi les trois pays de l'OCDE les plus compétitifs sous cet angle.
- Ces classements et résultats divers donnent l'impression que la Belgique occupe globalement dans ce domaine une position *moyenne* dans l'Europe des Quinze et qu'elle est nettement surclassée par les pays scandinaves mais aussi par plusieurs pays d'Asie de l'Est. Qu'en est-il maintenant des pays d'Europe centrale et orientale?

La Commission économique des Nations Unies pour l'Europe a fait en 2002 une vaste étude sur les capacités potentielles de ces pays (en ce compris les pays de la CIE) dans le domaine de "l'économie de la connaissance". Du rapport de synthèse¹⁶¹ nous extrayons les indications suivantes:

- des pays comme la Hongrie, la Slovaquie et l'Estonie progressent rapidement vers le statut d'"économies de la connaissance";
- dans toutes les économies en transition, le secteur ICT et les secteurs connexes connaissent une croissance rapide;
- les indices d'*ICT intensity* donnent en 2001 à la Belgique une position médiane correspondant à la moyenne de l'OCDE. Elle est dépassée notamment par la Hongrie, la Tchéquie et la Slovaquie;
- en ce qui concerne enfin la disponibilité du capital humain "*it is clear that the countries in transition and emerging market economies have extraordinary potential in science and technology, ranking second after the OECD countries*" (p.44).

¹⁵⁸ voir www.itu.int

¹⁵⁹ liste publiée par *Financial Times*, 20 November 2003

¹⁶⁰ *Etude économique de la Belgique 2003*, op.cit.

¹⁶¹ *Towards a Knowledge-Based Economy – Regional Assessment Report- Country Readiness Assessment Report – United Nations, New York and Geneva, 2002*

2. Localisation et infrastructures

- Le second avantage comparatif de la Belgique qui est traditionnellement mentionné est sa position géographique centrale et la qualité de ses infrastructures de transport et portuaires. Récemment encore Robert Tasiaux, vice-président de A.T. Kearney, déclarait¹⁶² que "d'une certaine manière, la Belgique s'impose un peu comme un deuxième Hong Kong. En effet, beaucoup d'investissements 'traversent' la Belgique de par la place centrale qu'elle occupe au plan européen. Les investisseurs ne regardent pas tant la Belgique en tant que telle, mais plutôt comme un moyen d'entrer en Europe".

Selon le professeur Alex van Breedam de l'Université d'Anvers, dont nous résumons ici une longue interview¹⁶³, deux tiers du pouvoir d'achat européen se trouvent dans un rayon de 450 kms autour de Bruxelles...Les infrastructures portuaires et aéroportuaires proches permettent d'y amener tous les produits du monde...Donc un centre de distribution européen y trouve une localisation idéale...La Flandre en compte plus de 180...L'axe Bruxelles-Anvers est particulièrement important sous cet angle...Beaucoup d'entreprises de production ont quitté la Flandre, mais cela a été compensé par la création d'entreprises de transport et de distribution.

- Le cas de DHL, qui est sous les feux de l'actualité, est peut-être exemplaire à cet égard. Le QG européen du groupe s'est installé à Bruxelles en 1984 "en raison de la situation géographique stratégique de la capitale européenne et aussi de tous les avantages qu'offre la plate-forme aéroportuaire de Bruxelles-National". Cette présence de DHL en Belgique, à son tour, y a attiré d'autres sociétés: "les responsables de DHL assurent que leur centre de distribution a favorisé l'arrivée en Belgique de sociétés ayant recours à des services express internationaux. BIAC évalue les emplois indirects ou induits liés à DHL à 6100-7200 unités."¹⁶⁴ Autre exemple: l'entreprise chimique allemande Degussa a récemment investi € 350 millions dans la construction d'une unité de production de methionine à Anvers. Cette production étant destinée principalement à l'Asie, Anvers l'a emporté de justesse sur une localisation en Allemagne (Wesseling) grâce à ses avantages logistiques et malgré des coûts de main d'œuvre plus élevés¹⁶⁵.
- Enfin le statut de Bruxelles capitale de l'Europe demeure un avantage évident: c'est principalement ce facteur qui ferait de Bruxelles la quatrième ville d'Europe préférée pour les affaires (après Londres, Paris et Francfort), selon un classement établi par la firme immobilière *Cushman & Wakefield*

¹⁶² Dans *L'Echo*, 18 septembre 2003.

¹⁶³ Dans *Ondernemers Tijd*, Supplément au *Financieel-Economische Tijd*, 7 maart 2003.

¹⁶⁴ "DHL, une toile d'araignée", dans *La Libre Entreprise* (supplément de La Libre Belgique), 17 janvier 2004.

¹⁶⁵ *De Financieel-Economische Tijd*, 22 november 2003.

*Healey & Baker*¹⁶⁶. Pour la qualité de vie en effet Bruxelles n'arriverait d'après cette étude qu'en 19^{me} place. Mais il n'est pas exclu que progressivement une partie de l'activité administrative européenne quitte Bruxelles pour d'autres villes de l'UE dans la mesure où certaines fonctions traditionnelles de la Commission européenne se verront confiées à de nouvelles agences spécialisées.

Cette préoccupation est peut-être sous-jacente aux déclarations récentes d'Eric André, député bruxellois et ancien secrétaire d'Etat de la région de Bruxelles-Capitale, regrettant que l'ambition actuelle de Bruxelles se limite à l'activité administrative: or, dit-il, "Bruxelles ne peut honorer son ambition de capitale européenne si elle s'appuie uniquement sur des activités administratives. D'autant que le manque à gagner est important pour les communes, puisque les pouvoirs publics sont exonérés de précompte immobilier....On doit se rendre compte que l'économie n'est désormais plus captive à Bruxelles"¹⁶⁷. Une étude récente d'Agoria¹⁶⁸ a souligné le niveau très élevé de la fiscalité communale dans la région de Bruxelles-capitale, ce qui ferait fuir des entreprises et en dissuaderait d'autres de s'y installer.

- L'important est de se rendre compte, tant chez les gouvernants que chez les gouvernés, que même des avantages en apparence aussi durables que ceux liés à la position géographique du pays ne sont pas acquis une fois pour toutes, et ceci pour deux raisons essentielles: la première est qu'une position géographique centrale- et l'intérêt économique qui lui est attaché- ne doit pas se déplacer de beaucoup pour sortir des frontières d'un *petit* pays; la seconde est que cet intérêt dépend étroitement de la qualité des infrastructures et de leur gestion relativement à ce que peuvent offrir des pays géographiquement proches. Sans avoir fait l'étude approfondie que mériterait ce point, citons néanmoins un certain nombre de faits préoccupants:
 - selon une étude commissionnée par BIAC, l'aéroport de Bruxelles-National a vu diminuer son rôle de *'hub'* européen depuis la disparition de la Sabena¹⁶⁹;
 - selon l'OCDE, les chemins de fer belges ont souffert, plus que d'autres réseaux, du problème européen qu'est l'*absence d'interopérabilité* entre les systèmes nationaux de chemins de fer – "handicap particulièrement sévère pour un petit pays comme la Belgique parce qu'il ne permet pas au transport ferroviaire d'exploiter

¹⁶⁶ ibidem, 16 oktober 2003 : "*Brussel is op drie na beste zakenstad van Europa*". A noter toutefois que dans ce classement, Madrid et Barcelone progressent rapidement.

¹⁶⁷ Interview dans *L'Echo*, 11 octobre 2003.

¹⁶⁸ Citée dans *L'Echo*, 9 janvier 2004.

¹⁶⁹ citée dans *L'Echo*, 3 octobre 2003. Téléchargeable au départ du site <http://www.biac.be>

*Healey & Baker*¹⁶⁶. Pour la qualité de vie en effet Bruxelles n'arriverait d'après cette étude qu'en 19^{me} place. Mais il n'est pas exclu que progressivement une partie de l'activité administrative européenne quitte Bruxelles pour d'autres villes de l'UE dans la mesure où certaines fonctions traditionnelles de la Commission européenne se verront confiées à de nouvelles agences spécialisées.

Cette préoccupation est peut-être sous-jacente aux déclarations récentes d'Eric André, député bruxellois et ancien secrétaire d'Etat de la région de Bruxelles-Capitale, regrettant que l'ambition actuelle de Bruxelles se limite à l'activité administrative: or, dit-il, "Bruxelles ne peut honorer son ambition de capitale européenne si elle s'appuie uniquement sur des activités administratives. D'autant que le manque à gagner est important pour les communes, puisque les pouvoirs publics sont exonérés de précompte immobilier....On doit se rendre compte que l'économie n'est désormais plus captive à Bruxelles"¹⁶⁷. Une étude récente d'Agoria¹⁶⁸ a souligné le niveau très élevé de la fiscalité communale dans la région de Bruxelles-capitale, ce qui ferait fuir des entreprises et en dissuaderait d'autres de s'y installer.

- L'important est de se rendre compte, tant chez les gouvernants que chez les gouvernés, que même des avantages en apparence aussi durables que ceux liés à la position géographique du pays ne sont pas acquis une fois pour toutes, et ceci pour deux raisons essentielles: la première est qu'une position géographique centrale- et l'intérêt économique qui lui est attaché- ne doit pas se déplacer de beaucoup pour sortir des frontières d'un *petit* pays; la seconde est que cet intérêt dépend étroitement de la qualité des infrastructures et de leur gestion relativement à ce que peuvent offrir des pays géographiquement proches. Sans avoir fait l'étude approfondie que mériterait ce point, citons néanmoins un certain nombre de faits préoccupants:
 - selon une étude commissionnée par BIAC, l'aéroport de Bruxelles-National a vu diminuer son rôle de '*hub*' européen depuis la disparition de la Sabena¹⁶⁹;
 - selon l'OCDE, les chemins de fer belges ont souffert, plus que d'autres réseaux, du problème européen qu'est l'*absence d'interopérabilité* entre les systèmes nationaux de chemins de fer – "handicap particulièrement sévère pour un petit pays comme la Belgique parce qu'il ne permet pas au transport ferroviaire d'exploiter

¹⁶⁶ ibidem, 16 oktober 2003 : "*Brussel is op drie na beste zakenstad van Europa*". A noter toutefois que dans ce classement, Madrid et Barcelone progressent rapidement.

¹⁶⁷ Interview dans *L'Echo*, 11 octobre 2003.

¹⁶⁸ Citée dans *L'Echo*, 9 janvier 2004.

¹⁶⁹ citée dans *L'Echo*, 3 octobre 2003. Téléchargeable au départ du site <http://www.biac.be>

Groupe d'Etudes Politiques Européennes, Studiegroep Voor Europese Politiek, GEPE/SEP, février 2004, étude IRRI/FEB/GEPE

son avantage comparatif là où l'on sait qu'il est le plus important, c'est-à-dire sur les moyennes et longues distances";¹⁷⁰

- selon cette même étude, "en Belgique, ces problèmes ont conduit à des résultats particulièrement médiocres du système ferroviaire. En 1997, la Belgique venait au troisième rang des pays de l'UE dans le classement par ordre décroissant du coût par tonne-kilomètre, et à l'avant-dernier rang pour ce qui était du ratio recettes/coûts. L'une des raisons semble en être que la restructuration y a été plus lente que dans la plupart des pays de l'UE au cours des deux dernières décennies, ce qui s'est traduit par une réduction relativement modérée des effectifs"¹⁷¹;
- le coût relativement élevé du transport du fret ferroviaire est un handicap pour nos entreprises, car "un dysfonctionnement du marché des intrants constitue une entrave pour les producteurs belges de marchandises qui ne sont pas en mesure de répercuter les coûts sur les consommateurs dans un contexte international caractérisé par des marchés de produits ouverts et des pays voisins engagés sur la voie de la libéralisation des services"¹⁷²;
- *last but not least*, les possibilités de transport au départ de l'Europe centrale sont destinées à s'améliorer rapidement dès lors que ces pays vont bientôt bénéficier des fonds structurels. Déjà des entreprises irlandaises délocalisent vers l'Europe centrale des activités logistiques et voient dans plusieurs de ces pays un potentiel comparable à celui de l'Irlande il y a quinze ans: *"We know what's in the future in these countries. We've been through it in Ireland"*¹⁷³.

IV / Défis et handicaps à surmonter

- L'entretien et le renouvellement des avantages comparatifs de la Belgique vont nécessiter des dépenses supplémentaires, notamment en infrastructures,¹⁷⁴ non seulement de transport, mais aussi par exemple dans la modernisation du système carcéral et d'internement¹⁷⁵; en éducation (en ce compris la formation permanente); en encouragement à la recherche scientifique et technologique etc.. Ces nouvelles dépenses ne doivent pas nécessairement être publiques. Ainsi par exemple il a été récemment beaucoup question d'accroître les frais de scolarité (minerval) à l'Université;

¹⁷⁰ **Etude économique de la Belgique 2003**, parag. 196.

¹⁷¹ *ibidem* parag. 197

¹⁷² *ibidem* parag. 200

¹⁷³ *"New members see celtic tiger burning bright in EU jungle"*, **Financial Times**, 9 January 2004.

¹⁷⁴ selon le professeur Wim Moesen, *"tussen 1992 en 2000, een tijdspanne van negen jaar, zijn we zes keer het land geweest met de laagste overheidsinvesteringen in de hele Europese Unie"*. *"Paarse modelstaat vecht tegen degradatie"*, **De Financieel-Economische Tijd**, 29 november 2003.

¹⁷⁵ D'après **Le Soir** du 22 janvier 2004, un rapport récent de l'Observatoire International des Prisons est accablant pour la Belgique.

par ailleurs l'OCDE recommandait dans son rapport sur l'économie belge que l'on fasse payer davantage le coût de la mobilité aux usagers au lieu d'encourager l'utilisation des transports publics par la gratuité¹⁷⁶. De telles réformes, cela va sans dire, ne seraient pas populaires: promettre la gratuité du transport par train entre le domicile et le lieu de travail est à coup sûr électoralement plus payant.

- Ce renouvellement pourra aussi entraîner la diminution de certaines sources de recettes, fiscales ou para-fiscales, en vue de motiver davantage l'acquisition des qualifications d'une *knowledge-based economy* et leur utilisation par des entreprises opérant en Belgique, par exemple en replaonnant les cotisations de sécurité sociale, ou au moyen d'une fiscalité des entreprises plus compétitive¹⁷⁷. Or la marge budgétaire utilisable par la Belgique soit pour des diminutions de recettes, soit pour de nouvelles dépenses à rentabilité économique et sociale élevée à moyen terme mais à rentabilité électorale négative à court terme, risque d'être fortement restreinte au cours des prochaines années par les facteurs suivants:
 - la dette publique est encore très élevée, et les dépenses liées à sa charge pourraient s'accroître en cas de remontée des taux d'intérêt. Il paraît en tout cas exclu qu'elles continuent à baisser au rythme antérieur qu'avait favorisé la décrue des taux: entre 1999 et 2003, selon une étude de la KBC¹⁷⁸, la seule baisse des taux avait créé une marge budgétaire de 2 % du PIB. Pour Ivan Van de Cloot, "la marge dont disposera le prochain gouvernement sera très restreinte: jusqu'en 2005, elle sera largement absorbée par la réforme fiscale déjà approuvée, que tous les candidats à un nouveau gouvernement semblent vouloir honorer"¹⁷⁹;
 - la Belgique subira, comme les autres pays européens –mais avec une moindre marge budgétaire que la plupart pour y faire face – les effets d'aggravation de la charge des pensions liés au vieillissement démographique. Selon le Conseil Supérieur de l'Emploi et son président Jan Smets, le vieillissement de la population va alourdir les dépenses au titre des retraites et des soins de santé à concurrence de 4,7 % de PIB entre 2002 et 2030¹⁸⁰;

¹⁷⁶ "Une augmentation du prix du stationnement à Bruxelles et l'introduction d'un péage routier aux heures de pointe seraient plus efficaces pour réduire les coûts sociaux des encombrements. A partir du moment où il est possible de corriger de la sorte le prix du transport automobile, il n'y a plus lieu de fixer des tarifs nettement inférieurs au coût social marginal du transport public". **Etude économique de la Belgique 2003**, parag. 204.

¹⁷⁷ Selon Frank Dierckx (PwC), "La moitié des pays qui vont rejoindre l'Union ont des taux de l'impôt des sociétés au-dessous de la barre des 20 %". Dans : "La pression pour abaisser le taux de l'impôt des sociétés va augmenter", **L'Echo**, 4 novembre 2003.

¹⁷⁸ citée dans **Le Soir** du 17 septembre 2003

¹⁷⁹ "L'économie belge sous pression", dans **Bulletin financier d'ING Belgique**, juillet-août 2003.

¹⁸⁰ **L'Echo**, 20 septembre 2003.

Groupe d'Etudes Politiques Européennes, Studiegroep Voor Europese Politiek, GEPE/SEP, février 2004, étude IRRI/FEB/GEPE

- la protection de l'environnement va de plus en plus requérir des dépenses supplémentaires si l'on veut rencontrer les objectifs de Kyoto: en effet, à politique inchangée, les émissions en Belgique se situeraient, en 2010, à 19 % au-dessus de l'objectif. Même si ces dépenses paraissent aujourd'hui relativement modestes¹⁸¹, ne risquent-elles pas d'augmenter ensuite si l'on prend du retard par rapport aux objectifs?
- Pour des raisons qui ne sont pas principalement liées au vieillissement, les dépenses de santé vont continuer de croître. Selon une étude d'Ivan Van de Cloot¹⁸², au cours des quatre dernières années, les dépenses de santé ont progressé de 6 % par an en moyenne (4,3 % hors inflation), alors qu'en moyenne le vieillissement fait augmenter ces dépenses de 0,7 % l'an. L'auteur met en cause, "une médicalisation poussée de la société, chaque patient s'attendant à ce qu'il bénéficie du traitement le plus performant et le plus cher....La cause de l'explosion des coûts est dès lors davantage à chercher du côté des développements technologiques et épidémiologiques". Il observe par ailleurs que "l'utilisation des antibiotiques est trois fois plus élevée en Belgique qu'aux Pays-Bas", selon une étude scientifique suédoise. Une des lacunes qu'il dénonce en Belgique est "le manque de coordination entre la politique de prévention et le traitement médical. Cette situation est notamment imputable au fait que ces politiques ne dépendent pas du même niveau de pouvoir, l'une est gérée par le fédéral, l'autre par les régions."
- On touche ici du doigt ce qui risque d'apparaître de plus en plus comme des handicaps spécifiques de la Belgique dans l'effort de rétablissement de la compétitivité structurelle de son économie. En effet:
 - la complexité des niveaux de pouvoir et la lenteur corrélative du processus de décision politique ne facilitent pas en Belgique l'adoption de réformes, surtout lorsqu'elles risquent de heurter les habitudes ou les droits acquis. En outre la disparition chez beaucoup de dirigeants politiques du sens de l'intérêt national au profit d'intérêts régionaux et communautaires est souvent à l'origine de marchandages interminables sur la répartition géographique des efforts qu'impliquent les mesures à prendre¹⁸³. Du point de vue de l'efficacité du processus décisionnel et de la gestion publique, la "communautarisation" des problèmes est trop souvent une catastrophe;

¹⁸¹ Selon les déclarations d'Olivier Deleuze (ancien secrétaire d'Etat à l'énergie) à la RTBF, "Matin-première", 22 janvier 2004

¹⁸² "Des soins de santé gérables", **Bulletin financier d'ING Belgique**, septembre 2003.

¹⁸³ Un seul exemple: "Plus de six ans après la signature du protocole de Kyoto, la Belgique n'a toujours rien décidé sur la répartition de ses engagements entre le fédéral et les Régions. Les organisations environnementales perdent patience alors que le débat prend des accents de plus en plus communautaires". **L'Echo**, 22 janvier 2004.

Groupe d'Etudes Politiques Européennes, Studiegroep Voor Europese Politiek, GEPE/SEP, février 2004, étude IRRI/FEB/GEPE

- ces particularités politico-institutionnelles peuvent aussi gêner la Belgique dès lors qu'il s'agit d'exercer son influence ou de faire entendre sa voix (et défendre ses intérêts) dans le concert européen, ou encore dans ses efforts de promotion commerciale à l'étranger. Selon l'enquête auprès des organisations patronales et syndicales dont rend compte le chapitre I, "le manque de cohérence dans la répartition des compétences entre le niveau fédéral et régional constituerait le handicap majeur pour faire entendre correctement la voix de la Belgique dans l'UE de demain";
- une étude récente de la BCE¹⁸⁴ sur l'efficacité des administrations publiques dans 23 pays industrialisés de l'OCDE ne donne pas de très bonnes notes à la Belgique: ses *performances* sont moyennes, voire médiocres, pour la plupart des indicateurs (tous les *petits* pays affichent de meilleures performances en moyenne sauf la Grèce et le Portugal), et compte tenu de l'importance des moyens budgétaires mis en œuvre, l'*efficacité* de son secteur public (*public sector efficiency*) est parmi les plus basses.

Conclusions

- Grâce au capital accumulé par les générations précédentes et au savoir-faire de sa main d'œuvre, la Belgique est un pays riche et elle a réussi à le rester jusqu'ici: selon une statistique d'Eurostat rendue publique il y a quelques mois, les actifs financiers des ménages représentent en Belgique 314 % du PIB, chiffre le plus élevé de la zone euro (moyenne pour l'ensemble de la zone: près de 200 %).
- Cette richesse et ce travail ont permis de procurer à la très grande majorité de la population belge un niveau de bien-être important: selon le *Human Development Report 2003*, la Belgique occupe le 6^{me} rang mondial pour le *Human Development Index*; elle n'est précédée en Europe que par la Norvège, l'Islande, la Suède et les Pays-Bas.
- Dans une économie globalisée en mutation rapide, cette position et ces avantages ne sont pas donnés une fois pour toutes. Cette remarque ne vaut pas seulement pour la Belgique mais pour l'ensemble de l'Union Européenne, et c'est au niveau de celle-ci que doit d'abord être pensée la stratégie de restauration de la compétitivité et préparée une riposte globale. Il importe beaucoup que l'opinion publique s'en rende compte, et que les dirigeants politiques européens et nationaux l'y aident en renonçant à divulguer des messages trop facilement euphorisants.

¹⁸⁴ *European Central Bank: Antonio Alfonso, Ludger Schuknecht & Vito Tanzi, "Public Sector Efficiency: an international comparison". Working Paper n° 242, July 2003.*

Groupe d'Etudes Politiques Européennes, Studiegroep Voor Europese Politiek, GEPE/SEP, février 2004, étude IRRI/FEB/GEPE

- Le maintien des avantages comparatifs de la Belgique et de sa capacité à recevoir des investissements nouveaux va demander des efforts particuliers pour notamment:
 - accroître l'efficacité du système éducatif, surtout en Communauté française, et encourager davantage la formation permanente;
 - promouvoir la recherche et le développement, notamment en offrant de meilleures conditions de travail et de rémunération nette aux chercheurs et en exploitant mieux les complémentarités entre la recherche universitaire et celle qui est menée par les entreprises;
 - renforcer les infrastructures de transport (pour s'attaquer notamment aux problèmes d'encombrement dans l'accès aux grandes villes ou leur contournement) et celles de communication;
 - améliorer l'environnement légal (en ce compris l'efficacité du système judiciaire et la transparence du système administratif) dans lequel opèrent les entreprises.
- Les marges budgétaires disponibles pour ce faire resteront, dans un avenir prévisible, très limitées, compte tenu notamment du besoin de continuer à réduire le poids de l'endettement public, du vieillissement démographique, des contraintes environnementales et du coût de l'élargissement. Un effort considérable sera donc requis pour:
 - augmenter l'efficacité de l'administration et des services publics de manière à en réduire le coût. La question de savoir si la chose est praticable dans le cadre institutionnel actuel reste ouverte;
 - accroître le taux d'occupation, en particulier chez les jeunes et chez les travailleurs âgés, de manière à tout à la fois réduire les dépenses de chômage et élargir l'assiette fiscale de l'impôt des personnes physiques.
- L'évolution des rémunérations, dans la mesure où elle est encadrée par les partenaires sociaux et guidée par les pouvoirs publics, devra tenir compte de ces objectifs, dans la fixation à la fois du niveau, du profil en fonction de l'âge, et de l'éventail des salaires, de manière à:
 - encourager la mise au travail de travailleurs faiblement qualifiés et éviter les "pièges à l'emploi";
 - susciter l'acquisition des qualifications nécessaires pour que l'économie belge puisse occuper de plus en plus les échelons supérieurs de la chaîne des valeurs;

Groupe d'Etudes Politiques Européennes, Studiegroep Voor Europese Politiek, GEPE/SEP, février 2004, étude IRRI/FEB/GEPE

- promouvoir la poursuite de l'activité au-delà de l'âge effectif actuel de fin de carrière.

Executive Summary**par Sylvain Plasschaert****Ter Inleiding**

1. De politieke draagwijdte van de nakende toetreding van de 8 landen in Centraal Europa (Polen, de Tsjechische Republiek, Hongarije, de Slowaakse Republiek , Slovenië) en in het Balticum (Litouwen , Letland, Estland) kan moeilijk worden onderschat.
2. Deze studie bestudeert in wezen de economische betekenis en weerslag van deze oostwaartse uitbreiding van de Europese Unie op de Belgische economie, en in het bijzonder op het bedrijfsleven in België. Voormelde acht landen worden daarbij in globo beschouwd.
3. Zowel voor de huidige EU-15 als voor de nieuwe lidstaten (NLS) vormt de uitbreiding een uitdaging van eerste orde, zonder voorgaande, wegens
 - (i) het veel grotere aantal toetredingslanden
 - (ii) de grote welvaarts kloof . Het gemiddeld per capita bruto binnenlands product (BBP) in de NLS, uitgedrukt in koopkrachtspareiten) beloopt gemiddeld slechts 47 % van het EU-15 gemiddelde.
4. In de publieke opinies in de EU-15 heerst veel onwetendheid en geringe belangstelling voor de uitbreiding. En bovendien veel ongerustheid – fundamenteel onterecht , zoals ook uit deze studie blijkt – voor :
 - (i) delocalisatie van productiecapaciteit naar NLS , en bijgevolg verlies van arbeidsposten alhier;
 - (ii) massale intocht van werkzoekenden uit NLS , die alhier jobs komen afhandig maken wat zal leiden tot meer werkloosheid ;
 - (iii) de financiële kost van de uitbreiding .
5. De toetreding van de NLS vormt op zichzelf een belangrijke vector van globalisering van de economie, met als gevolgen een heviger concurrentie binnen en buiten de EU maar tevens meer ruimte voor winstgevende activiteiten. Zij moet echter worden geplaatst in het breder kader van potentieel wereldwijde globalisering, ingevolge met name de opkomst van China, Oost Azië en India.
6. De voorliggende studie bouwt verder op twee voorgaande studies wezenlijk over hetzelfde onderwerp maar meer in micro-economisch

oupe d'Etudes Politiques Européennes, Studiegroep Voor Europese Politiek, GEPE/SEP, février 2004, étude IRRI/FEB/GEPE

perspektief, in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken , en grotendeels door dezelfde ploeg auteurs.

Chapitre 1 : Perceptions relatives à l'élargissement de l'Union Européenne (René Patesson et Pascale Steinberg)

7. Ce chapitre analyse d'une part, des enquêtes qui ont été réalisées sur l'élargissement de l'Union européenne fin 2002 et dans le courant de l'année 2003 et d'autre part, l'enquête menée de septembre à novembre 2003 par le Centre de psychosociologie de l'opinion de l'ULB dans le cadre de cette étude. Les enquêtes analysées diffèrent en termes de leurs cibles, de leur méthodologie et des questions spécifiques.

Perceptions par la population belge

8. Selon les enquêtes "Eurobaromètre", on constate un manque d'information concernant le prochain élargissement. Par contre les objectifs politiques qui motivent l'élargissement sont évalués de façon positive et prennent le pas sur des considérations d'ordre économique. On croit que l'Europe sera plus forte sur la scène internationale (mais la Belgique moins influente), mais qu'il sera plus difficile de prendre des décisions dans l'EU-25.

9. La majorité des belges évalue favorablement les retombées économiques. Nos entreprises devraient pouvoir se développer sur de nouveaux marchés. Mais la moitié des belges appréhende l'accroissement du chômage chez nous et une charge financière plus lourde pour la Belgique.

Perceptions par les entreprises

10. D'une enquête par la FEB il ressort que les entreprises enquêtées(qui dans leur majorité ont déjà investi dans les nouveaux états membres (NEM) recherchent en premier lieu des nouveaux débouchés. D'autres motifs sont mentionnés moins fréquemment , à savoir la nécessité de suivre des clients qui s'y sont installés ; une main d'oeuvre bon marché ; ou la possibilité d'y établir une tête de pont vers d'autres pays , plus à l'Est.

11. Un large consensus s'est dessiné quant aux effets bénéfiques de l'élargissement sur les flux commerciaux et les investissements directs,

ainsi que sur la sécurité juridique dans les NEM. Si un impact sur l'emploi en Belgique existe, il serait plutôt positif, quoique modeste.

12. Les entraves perçues concernent la faiblesse des administrations publiques, les risques de corruption et l'insécurité judiciaire (A noter cependant que la Roumanie et la Bulgarie, au score fort décevant, étaient englobées par l'enquête).

13. Une enquête de "l'Economist Intelligence Unit" auprès de 315 cadres supérieurs de firmes multinationales dans un grand nombre de pays, dégage des perceptions analogues, mais nettement plus optimistes. Les nouvelles opportunités commerciales sont mises en exergue.

14. Parmi les craintes exprimées figure celle des coûts qu'entraînera l'adéquation aux normes environnementales de l'UE.

15. Un pourcentage d'environ 40 % des cadres interrogés estime que l'avantage d'une main d'œuvre moins coûteuse s'érodera rapidement. La compétition entre l'est et l'ouest de l'EU agrandie s'accroîtra. La moitié des interviewés juge que les bénéfices de l'élargissement échoiront surtout aux NEM et moins à l'UE-15.

Perceptions par les organisations syndicales et patronales en Belgique

16. Cette enquête, réalisée par les auteurs du présent chapitre, était de nature plus qualitative, mais laissant le champ libre à des réflexions plus larges. En raison de la diversité des réponses, souvent en sens opposé, on ne peut dégager des synthèses compactes ou unidimensionnelles. On peut néanmoins retenir plusieurs points saillants.

17. D'une manière générale, les organisations sont attentistes ou optimistes. On apprécie l'apport de l'élargissement à la démocratie, à la paix et la stabilité, ainsi qu'à la construction d'une Europe plus forte.

18. On s'attend généralement à ce que l'élargissement, aboutira à un effet positif, quoique limité, sur la croissance économique dans l'UE-25. Cet impact sera toutefois faible en Belgique, vu le volume relativement réduit, quoique en nette progression, de nos exportations vers les NEM.

19. On s'attend également à une augmentation des investissements directs vers les NEM, notamment en raison de l'alignement du cadre institutionnel dans les NEM sur celui des UE-15. Certains ont exprimé la crainte que les NEM ne détournent vers eux des projets d'investissement qui sinon seraient réalisés en Belgique.

20. Des avis pessimistes furent plus rarement exprimés ; Ils se rapportent à l'emploi en Belgique, au grippage potentiel des règles de fonctionnement découlant de l'acquis communautaire dans les NEM , et la concurrence déloyale de la part de leurs entreprises. Certains craignent ainsi le dumping fiscal , comme suite aux incitations fiscales trop généreuses ; ainsi qu'une sorte de dumping écologique, puisque les NEM manqueraient de moyens financiers pour satisfaire les normes européennes en la matière.

21. L'afflux de ressortissants des NEM, en quête d'un emploi à l'Ouest, est redouté par certains. Pour d'autres, le risque d'une immigration pour motifs économiques est dérisoire pour la Belgique, pays non-limitrophe des NEM. On pourrait par ailleurs assister au retour ultérieur des immigrés dans leur pays d'origine, comme ce fut le cas pour l'Espagne et le Portugal.

22. On prévoit assez généralement que l'élargissement entrainera des délocalisations d'activités basiques vers les NEM, en raison du coût salarial plus bas dans ces pays. Les pertes d'emploi découlant des délocalisations posent le problème de la reconversion des travailleurs affectés .

23. Selon l'opinion générale des répondants, certains secteurs seront perdants : on mentionne l'agriculture, le textile , les transports et la métallurgie. Les secteurs de l'alimentation, de la chimie et de la pétrochimie devraient moins souffrir et seraient même modérément renforcés. Le grand vainqueur serait le secteur financier.

24. Quant aux rôles des autorités publiques belges, de nombreux répondants estiment que les organes publics ont été assez inefficaces, ce qui aurait alimenté l'hostilité à l'élargissement de la part d'une majorité de belges. La structure institutionnelle compliquée de notre pays est désignée comme un handicap majeur pour faire entendre correctement la voix de la Belgique dans l' UE de demain. L'impression générale prévaut également qu' après l'élargissement toutes les décisions seront plus difficiles à prendre.

Hoofdstuk 2 : De toetredingsroute van de Nieuwe Lidstaten (Sylvain Plasschaert)

Algemeen

25. In amper één decennium hebben de NLS de radicale vervanging van het vroegere, diametraal tegengestelde systeem van een centraal-geplande volkshuishouding naar een (gedecentraliseerde) markteconomie

in wezen waargemaakt. Toch moet men zich verwachten in de eerstkomende jaren aan gapingen tussen de nieuw-aanvaarde normen en de implementatie op het terrein.

De pijnlijke aanvangsjaren

26. Tegen de aanvankelijke verwachtingen in, verzonken de NLS tijdens de eerste helft van de jaren 90 in een zware depressie, veelal vergezeld door een hyperinflatie. Dat het plots ineengestorte vorige systeem niet vlug kon worden vervangen door een marktconform institutioneel kader was de belangrijkste reden voor deze neergang, die grote, kwetsbare segmenten van de bevolking in diepe armoede dompelde.

De heropleving en het toetredingsproces

27. Vanaf 1995 startte de heropleving, dank zij belangrijke economische interne hervormingen, o.m. inzake prijzen, eigendomspatronen, internationale handel, maar ook dank zij de maatregelen tot integratie van de NLS in de EU-economie. De *Europese akkoorden* hebben de EU15-markt opengesteld voor industriële producten uit de NLS, zonder gelijkwaardige tegenprestatie vanwege de NLS. Dit liet toe de export uit de NLS vrij snel te heroriënteren van de Comeconruimte naar de EU, ze op een veel hoger peil te tillen en de samenstelling ervan grotendeels om te buigen naar hoogwaardiger producten.

28. De NLS moesten zich ook de zware opgave getroosten de vele verbods- en gebodsbepalingen die op EU-vlak gelden, om te zetten in een nieuwe, eigen rechtsorde. Onder sterke tijdsdruk werden de soms harde onderhandelingen over het '*acquis communautaire*' met elk van de NLS, afgerond in december 2002 in de zg. 'uitbreidingsverdragen' (ongeveer 4.200 blz. per NLS !). Slechts een beperkt aantal derogaties of overgangsbepalingen werden bedongen.

29. De EU heeft ook *administratieve bijstand* verleend tot de opbouw van geschikte instellingen. Voor de periode 2000-06 werden drie instrumenten geactiveerd w.o. PHARE het belangrijkste is (jaarlijks budget: 1,6 mld euros).

30. De Europese Commissie volgt de vooruitgang naar een werkzame markteconomie op. O.m. in november 2003 in een laatste alomvattend 'monitoring report'; in februari 2004 werd nog op overblijvende pijnpunten gewezen. In de verdragen zijn overigens vrijwaringsclausules ingebouwd, ingeval deze tekortkomingen zich zouden bestendigen na de effectieve toetreding op 1 mei 2004.

31. Sinds 1995 hebben de NLS hogere groeicijfers gescoord dan de EU-15; zij hebben ook beter standgehouden dan de EU-15 tijdens de recente groeivertraging 2000-03. Zij hebben, sinds enkele jaren, hun BBP-startniveau van 1989 kunnen evenaren, met uitzondering van de Baltische staten, die evenwel sinds een paar jaar, opmerkelijke groeicijfers boeken.

Implicaties van de effectieve toetreding

32 . In *institutionele* termen , nemen de NLS vanaf 1 mei 2004 als volwaardig lid deel aan het beleid in de EU.

33. In *economisch opzicht* zullen de bedrijven van de NLS , en van de EU-15 opereren binnen de eenheidsmarkt. De bilaterale vrijhandelszones , vooraf ingesteld tussen elk NLS en de EU, monden voortaan uit in één douane-unie, met een gemeenschappelijk extern tarief. De grensovergangen tussen de NLS en de EU-15 zullen nu vlotter verlopen. Uiteraard blijven heel wat reglementaire verschillen bestaan tussen de NLS zowel als in de EU-15.

34. In *monetair opzicht* , aanvaarden de NLS de doelstelling lid te worden van de Economische en Monetaire Unie (EMU) , wanneer zij zullen voldoen aan de Maastrichtnormen en een duurzame convergentie zullen hebben bereikt . Dit zal waarschijnlijk nog wel tijd vereisen . Belgische ondernemingen die met of in een NLS opereren , blijven ondertussen onderhevig aan valutarisico. Opvallend is de verscheidenheid in de wisselkoerssystemen die door de NLS thans worden aangekleefd.

35. In *budgetair opzicht*, hebben de EU-15 voor de periode 2004-06 zich verbonden tot vastleggingskredieten voor de NLS , ten belope van 40,9 mld euros (de betalingskredieten voor dezelfde jaren zijn beduidend lager). Iets meer dan de helft van de kredieten behoren tot de Structuur-en Cohesiefondsen, die achtergebleven regio's ondersteunen . Vanaf 2004 zullen landbouwers in de NLS 25 % van de directe inkomensteun kunnen genieten, die in de EU- 15 wordt verleend; dit percentage zal nadien stijgen om in 2013 tot een pariteitspositie uit te groeien.

36. De NLS moeten ook bijdragen tot het EU –budget. De netto-transferten naar de NLS liggen derhalve lager. Zij belopen overigens momenteel slechts 0,1 % van het globaal BBP van de EU-15. Dit is een peulschil vergeleken met de transferten vanuit (West)Duitsland naar de vroegere DDR .

37. Voor de periode 2007-13, stelt het zopas voorgelegd voorstel van de Commissie een aanzienlijke stijging van het EU budget voor, tot 1,24 % van het gezamenlijk BBP (thans liggen de effectieve uitgaven marginaal beneden 1%). De NLS zouden tot 4 % van hun BBP als steun ontvangen

vanuit de EU; de helft van de regionale fondsen zou voor hen zijn bestemd. De voorstellen van de Commissie zullen nog tot 2006 veel stof voor discussie doen opwaaien.

De huidige economische situatie in de NLS

38. In veel opzichten is de situatie aanzienlijk verbeterd. Voor de volgende jaren wordt een verdere groei van ongeveer 4 % geanticipeerd. De inflatie werd grotendeels bedwongen, maar is opgeflakkerd in enkele landen (Hongarije, Slowakije). Er is een aanzienlijk tekort in de balans van de lopende internationale transacties, maar dit wordt fundamenteel gedekt door de netto-instroom van inwaartse directe investeringen .

39. De Europese Bank voor Reconstructie en Ontwikkeling (EBRD), die de vooruitgang opvolgt inzake de opbouw van een efficiënt marktconform institutioneel kader, onderstreepte in haar jongste jaarverslag , de aanzienlijke vooruitgang in de NLS , maar wijst nog op specifieke tekortkomingen.

40. De werkloosheid blijft een zware bekommernis in het merendeel der NLS , vooral in meer oostwaarts gelegen streken. Ook de begrotingstekorten , die thans in de Centraaleuropese NLS de Maastrichtnormen beduidend overtreffen, zijn zorgwekkend geworden.

Chapitre 3 : Implications de l'élargissement pour le commerce international de la Belgique (Alain de Crombrughe)

Les grandes tendances de l'activité économique belge

41. Durant la période 1995 à 2002, *la valeur ajoutée globale de l'économie belge* (à prix constants 1995) a augmenté de 14 % et *l'emploi* de 8 % . L'industrie a réalisé une production supplémentaire de 8 %, mais l'emploi y a baissé globalement de 6 % . Ces données confirment d'emblée la tertiarisation, c.à.d. la réaffectation des ressources humaines et financières vers les secteurs des services ; ainsi qu'une substitution du facteur travail par de l'équipement dans l'industrie, résultant en une hausse de la productivité .

42. Les secteurs industriels, en expansion (p.ex. le plastique-caoutchouc, la chimie, les machines- équipements) ont réalisé durant cette période une augmentation de leur valeur ajoutée , supérieure à celle obtenue dans l'industrie totale ; ils ont pu étendre l'emploi ou ont subi des pertes inférieures à celles de l'industrie globale. Inversement , d'autres secteurs (p.ex. l'équipement électrique et électronique) ont régressé légèrement en

valeur ajoutée et en emploi ; cette baisse est plus nette pour le textile-habillage, quoique la valeur ajoutée n'a que peu décliné. Dans le secteur du bois et des meubles, la valeur ajoutée a augmenté sensiblement durant cette période, l'emploi a régressé quelque peu.

43. En analysant *le commerce international de la Belgique dans un horizon mondial*, le rapport exportations/ importations (X/M : 'avantage comparé révélé') permet d'évaluer les évolutions--à nouveau contrastées--, entre 1993 et 2000, de la compétitivité internationale des secteurs industriels belges. Ainsi, la chimie (sauf plastique), a inversé un rapport X/M antérieurement négatif. En général, les secteurs qui ont pu croître et préserver l'emploi sont également des exportateurs nets. A remarquer que le secteur textile-habillage a pu renforcer l'excédent d'exportations sur les importations.

44. L'analyse statistique se tourne ensuite vers le *commerce bilatéral de la Belgique avec les 3 NEM principaux*, soit la Pologne, la République Tchèque et la Hongrie. Si les balances commerciales de la Belgique restent excédentaires, les Tchèques et les Hongrois, plus encore que les Polonais, se sont montrés capables d'exporter dans des domaines de plus en plus variés. Bientôt, aucun secteur de l'industrie belge ne pourra se croire à l'abri de la concurrence des NEM. Mais aucun n'est condamné à disparaître.

45. Ces données confirment l'évolution vers des échanges, qui, tout en appartenant au même secteur, portent sur des qualités différentes (= *commerce intra-branche vertical*) ou sur des variétés différentes (= *commerce intra-branche horizontal*).

46. Une autre tendance lourde réside dans la *part croissante des services* dans les économies contemporaines. Dans ce contexte, on assiste au développement des services de transport, en raison de l'essor des échanges internationaux de biens, elles-mêmes impulsées par la fragmentation de la production, c.à.d. la recherche du moindre coût pour chaque composante en fonction des compétences particulières de chaque fournisseur.

47. L'auteur cible ensuite l'évolution des échanges internationaux avec le trio des NEM précité, de 1993 à 2000. Si les échanges avec ces pays n'atteignent que 1,62 % des échanges mondiaux de la Belgique, ils se sont néanmoins plus vite développés, dans les deux sens, qu'avec d'autres régions du monde. Les importations belges ont augmenté davantage (+ 336 %) que nos exportations (+ 186 %). L'expansion des exportations par les 3 NEM est la plus spectaculaire dans le secteur des 'machines et équipements' (automobile en Tchéquie, équipement électronique en Hongrie), mais les exportations de la Belgique s'y sont

également bien comportées. Ces 3 pays réalisent des percées dans le secteur du 'bois et meubles'. Dans les plastiques, la Belgique confirme, dans son commerce avec les NEM, sa position très forte déjà mentionnée. Contrairement à ce qui fut redouté, les secteurs des produits minéraux (verre, ciment, diamant), métalliques ferreux (dont l'acier) et non-ferreux (dont le cuivre) ont connu une croissance plus rapide de leurs exportations que de leurs importations à l'égard de ces pays.

48. Dans le *textile-habillement*, les importations à partir des trois pays d'Europe centrale ont augmenté plus rapidement que les exportations belges mais sans atteindre un niveau impressionnant. Une distinction plus fine entre l'habillement et les autres sous-secteurs textiles, décèlerait que le déclin se manifeste principalement dans l'habillement. Par ailleurs les pressions compétitives émanent de plus en plus de la Chine, et également de la Turquie. En plus, ces pays achètent chez nous des fils et toiles pour leurs manufactures de produits textiles finis.

49. L'auteur termine le chapitre 3 par quelques réflexions plus générales, que résume le paragraphe final : « L'intensification des échanges avec l'Europe centrale offre finalement plus d'avantages que d'inconvénients. Elle nous rappelle la nécessité de s'ajuster intelligemment à toute situation nouvelle. Elle ouvre des marchés en forte croissance dans le cadre réglementaire européen familier à la Belgique. Elle permet aussi d'organiser une meilleure division du travail en Europe et de développer des réseaux de production et des économies d'échelle, ce qui permet d'aborder ensuite mieux la concurrence mondiale. Ce nouveau partenariat européen, fait de concurrence et d'alliances, ne nous dispensera cependant pas de faire face aux défis et aux opportunités d'un monde plus vaste, si nous voulons améliorer ou simplement maintenir notre niveau de vie.

Hoofdstuk 4 : Directe Investerings vanuit België in de Nieuwe Lidstaten (Sylvain Plasschaert)

De verbanden tussen uitvoer en buitenlandse directe investeringen

50. Of zij exclusief van elkaar, of integendeel complementen zijn, verschilt naargelang de motieven en de modaliteiten van BDI's.

51. Alle statistieken – ook inzake de NLS--wijzen uit dat BDI's overwegend worden gemotiveerd door verhoopte *marktafzet* in het beoogde gastland. Dikwijls is export immers niet mogelijk of een inferieure optie. De afstand voor zware producten of te hoge invoerrechten in het gastland kunnen export verhinderen. Een toeleverend bedrijf kan worden

genoopt zijn cliënt te volgen naar het gastland. Het merendeel der diensten ,bv in de bankwereld, lenen zich niet tot export, want de productie ervan valt samen in tijd en ruimte met het verbruik ervan. Ook volgen BDI's dikwijls op voorafgaande export, wanneer de gestegen afzet in het gastland bijkomende productiecapaciteit vereist. Veelal is het oprichten van een commerciële filiale daarbij een tussenstap tussen export en productie in het gastland. In de vele_oligopolistische markten, wordt het BDI-initiatief van een rivaal dikwijls prompt gevolgd door een eigen inplanting.

52. Een andere hoofdmotief van BDI's bestaat erin van *voordeliger productiekosten* te genieten, vooral inzake arbeidskosten, voor zover deze besparing niet wordt tenietgedaan door een lagere productiviteit. Typisch voert de moederonderneming daarbij zelf de inputs aan, tot 'veredeling' van het product, en latere heruitvoer naar de wereldmarkten. Maar in toenemende mate wordt de productie toevertrouwd aan een juridisch niet-verbonden locale onderaannemer.

53. Dergelijke 'outsourcing' is reeds aan de orde sinds ongeveer 1960 voor arbeidsintensieve producten, waarvan kledij een schoolvoorbeeld vormt. De productiesites kunnen daarbij gemakkelijk worden verplaatst.

54. Twee nieuwe gelijkaardige hedendaagse krachtlijnen in het bedrijfsleven moeten daarvan worden onderscheiden. Enerzijds, de *fragmentering* van de waardeketen, waarbij componenten worden geproduceerd in verschillende productie-eenheden, in diverse landen, in functie van hun specifieke competitieve voordelen. Anderzijds, het *her-centreren op de kerntaken* en het afstoten van een aantal diensten die behoren tot de bedrijfsuitvoering in een industriële onderneming (bv. het beheer van informatica- uitrusting)en die worden uitbesteed aan gespecialiseerde ondernemingen, veelal in het eigen land.

55. Maar een nieuwe tendens zet zich thans sterk door, met name de uitbesteding van bedrijfsdiensten , zoals de back-office verwerking van klantenbestanden, die via telecommunicatie worden overgeseind naar lage loonkostlanden, vooral naar India, aldaar bewerkt en teruggestuurd, met een aanzienlijke besparing al gevolg. Het betreft dan niet meer 'blauwe, maar witte boorden'.

De Nieuwe lidstaten als Localisatie van Buitenlandse Directe Investeringsen

56. BDI's naar de NLS kwamen op dreef vanaf 1995. Vele ervan gebeurden via de overname van staatsbedrijven, veelal na een aanzienlijke besteding tot modernisering van de uitrusting. De privatiseringsgolf is thans ongeveer beëindigd. Toch wordt algemeen

verwacht dat de BDI -bestedingen op peil zullen blijven, na de effectieve toetreding van de NLS. De BDI's worden overwegend ondernomen door bedrijven uit de EU-15.

57. In breder perspectief mag de instroom van BDI's naar de NLS niet worden overschat. EU-15 bedrijven planten nog steeds BDI's neer vooral in andere EU-lidstaten, vanuit België naar de buurlanden. Vooral China wordt thans een magneet voor BDI's, zowel voor afzet in een potentieel enorme markt, als met het oog op kostenbesparing, dank zij een enorm reservoir aan goedkope arbeidskrachten.

58. Toch beschikken NLS over stevige troeven tot het aantrekken van BDI's. Er is nog heel wat inhaalvraag, zowel inzake uitrustings-als consumptiegoederen. De groeivoet van de economie zal deze van de EU-15 overtreffen. Buitenlandse bedrijven kunnen er met geschikte producten, of diensten, marktaandeel veroveren. Wegens het nog bescheiden per capita inkomen is de vraag er nog sterk gestratificeerd.

59. NLS beschikken eveneens over sterke troeven inzake kostenbesparende BDI's. De lonen zijn allicht hoger dan in Azië, en zullen merkkelijk stijgen, maar de scholingsgraad ligt hoog en de productiviteit kan snel worden, opgetrokken. Onze bedrijven zullen kunnen opereren binnen een ééngemaakte ruimte, zonder handelsbelemmeringen tussen de 25 lidstaten en met dezelfde spelregelen. Ook wordt de gefragmenteerde productie vergemakkelijkt dank zij het systeem van '*diagonale cumulatie van oorsprongsregelen*' dat sinds 1998 geldt tussen de EU-25 en nog andere landen in Europa. Tenslotte liggen de NLS dichter bij Westeuropa, zowel cultureel als geografisch dan bv China.

Belgische Directe Investerings in de Nieuwe Lidstaten

60. De beschikbare statistieken geven weinig inlichtingen, omdat zij, omwille van vertrouwelijkheidsvereisten, veel witte vlekken bevatten. Toch is bekend dat een stijgend aantal ondernemingen belangstelling toont voor de NLS, vooral inzake afzetmogelijkheden, minder met het oog op kostenreductie.

61. België bekleedt evenwel slechts een bescheiden plaats inzake BDI's naar de NLS. Ons land huisvest immers weinig grote multinationalen. Vele bedrijven zijn zelf filialen van buitenlandse multinationalen, en hebben weinig beslissingsbevoegdheid inzake uitwaartse BDI's. De afstand t.a.v de NLS is ook groter dan deze van Duitsland en Oostenrijk.

De Impact van Buitenlandse Directe Investerings in de Nieuwe Lidstaten

62. De katalysator rol die BDI's vervullen in de NLS-economieën is vitaal. De inwaartse kapitaalinjecties hebben de macro-investeringsquote aanzienlijk opgetrokken en brengen deviezen aan. De typisch verouderde uitrusting van de overgenomen inheemse bedrijven wordt vervangen door up-to-date technologie, of deze wordt geïnstalleerd in nieuwe 'groenveld' vestigingen. Moderne managementmethodes vinden toepassing. BDI's scheppen arbeidsplaatsen (alhoewel , bij overname van inheemse bedrijven veelal moet worden gesnoeid in een overtollig arbeidsbestand.) BDI's verwezenlijken een hoge uitvoerprestatie. Sommige BDI's (bv Skoda-Volkswagen) vormen clusters van toeleveringsbedrijven , ook inheemse. Zonder BDI's zouden de voorafbestaande staatsbedrijven zich niet kunnen omturnen tot competitieve entiteiten. De nadelen uit BDI's (overheersing door buitenlandse bedrijven , uitschakeling van kleine winkels door grootwarenhuizen) wegen niet op tegen de voormelde baten uit BDI's.

De repercussies van de oostwaartse uitbreiding op het bedrijfsleven in België

63. De positieve handelsbalansen van België met de NLS wettigen de conclusie dat de industriële output, en ook de tewerkstelling alhier globaal zijn gestegen, ingevolge het handelseffect van de Uitbreiding.

64. BDI's zijn overwegend gericht op marktafzet. Zij zullen export vervangen, wanneer een BDI project een beter alternatief biedt. Ook dan is de uitkomst positief voor België , omdat de onderneming haar marktaandeel kan behouden of uitbreiden. In vele dienstensectoren, bv banken, is BDI de geëigende toegangspoort tot de markt van het gastland. Deze gevallen kunnen niet als echte delocalisatie worden gekarakteriseerd. Ook dan is er enig gunstig effect op de tewerkstelling alhier, want de nieuwe activiteiten in het gastland moeten worden opgevolgd.

65. De actualiteit vermeldt regelmatig *échte* gevallen van *delocalisatie*, waarbij productiecapaciteit alhier wordt stilgelegd en de productie verplaatst. Dikwijls betreft het arbeidsintensieve productieprocessen of onderdelen ervan; maar ook vrij kapitaalintensieve producties, die thans gebanaliseerd zijn, zodat nieuwe industrielanden, in de NLS of bv in China, deze kunnen beheersen. En daarnaast is er het recent fenomeen van de 'overseining' van een aantal_businessdiensten met intellectuele input naar (vooral) India.

66. Deze tendensen zijn onloochenbaar. En zijn, zoveel als zeker, vooralsnog onomkeerbaar. Is dan de industrie gedoemd te verdwijnen in Westeuropa en zouden alhier enkel nog de conceptie van nieuwe producten en de ontwikkeling van producten die een niche in de markt

aanboren, overleven terwijl de taken van fysieke productie zouden verhuizen?

67. De tendens tot *des-industrialisatie* is eveneens onloochenbaar, inzake haar vraag naar arbeid en ook in termen van haar relatief aandeel in het BBP. Men moet zich evenwel hoeden voor overhaaste conclusies, want andere krachten zijn in het spel. De her-centering op kerntaken en de uitbesteding van een aantal businessdiensten vertaalt zich in een zuiver statistische verschuiving van de productiecijfers ten voordele van de tertiaire sector. Binnen de EU consolideren bedrijven hun productie in een kleiner aantal entiteiten, omdat zij menen dat het minder zinvol is binnen eng nationale kaders te opereren. De steeds snellere ontplooiing van technologische vernieuwingen geeft aanleiding tot arbeidsvervangende kapitaalverdieping. Echte delocalisatie kan, in een aantal gevallen, de minst nadelige oplossing zijn indien zoniet de onderneming, in een vlijmscherpe strijd gewikkeld met zijn rivalen, dreigt te vergaan.

68. Toch is de industrie in eigen land helemaal niet ten dode opgeschreven. Zoals ook uit het voorgaande hoofdstuk blijkt, houden heel wat sectoren, en zelfs bedrijven in minder beloftevolle sectoren, goed stand en realiseren zij een behoorlijke prestatie in buitenlands afzetmarkten. Dank zij productvernieuwing kunnen behoeften beter worden bevredigd of nieuwe behoeften geïnduceerd; dit geldt uiteraard evenzeer in de dienstensectoren.

69. Echte delocalisatie vernietigt onmiddellijk banen alhier. Economisch blijft de redenering, gesteund op de theorieën inzake internationale handel, geldig dat een overplaatsing van productie naar een land, dat efficiënter, d.i. goedkoper kan produceren, globaal baat bijbrengt, mits de consumenten aldus hun reëel inkomen verhogen, via lagere aankooprijzen. Protectionistische reacties tot instandhouding van productie-zonder-toekomst kunnen slechts tijdelijk de nadelige menselijke en sociale gevolgen van een onvermijdelijke aanpassing en heroriëntatie verzachten, maar bieden geen uitkomst op langere termijn en vallen bovendien erg duur uit. Wel heeft de maatschappij de morele plicht degenen, die hun baan verliezen, te steunen en te oriënteren naar andere taken.

70. In een wereld, die zich steeds meer openstelt en waarbinnen de concurrentie toeneemt en geo-economische zwaartepunten verschuiven, kan het bedrijfsleven -- vooral niet in een open economie zoals in België -- niet ontsnappen aan de imperatieven van initiatief en van een alert aanpassingsvermogen. *Initiatief* tot het ontwerpen en valoriseren van nieuwe producten en diensten, het veroveren van marktaandelen, vooral in niet-verzadigde markten --zoals in de NLS. Het *aanpassingsvermogen* moet zich uiten o.m. in het vlug inspelen op opportuniteiten, en in de

constante zorg voor kostenbewaking vooral t.a.v. onze buurlanden, tevens belangrijkste afzetmarkten (het is niet mogelijk de NLS te overtroeven in lagere loonkosten).

71. Het economisch beleid in een land als België, dat in toenemende mate in een Europees, thans EU-25 kader moet worden geconcipeerd, moet er op gericht zijn de omgevingsfactoren te bieden , die de kansen tot verdere groei van de ondernemingen bevorderen. Daarop gaat het laatste hoofdstuk in. . Een implicatie is evenwel dat de EU zich als een bakermat van spits technologie, innovatie en de snelle commercialisatie van nieuwe producten en diensten, moet kunnen bevestigen .

Chapitre 5.A : Veroorzaken loonkostverschillen delocalisatie ? (Joep Konings)

72. Dit hoofdstuk bevat een vergelijkende analyse tussen hoge-en lagelonenlanden aan de hand van gegevens die betrekking hebben op individuele ondernemingen. De dataset, waarop econometrische analysetechnieken zijn toegepast, betreffen grote en middelgrote bedrijven in de hier weerhouden landen. Uit die bron kan men gegevens putten over de omzet, tewerkstelling, totale loonkost, materiaalkosten en toegevoegde waarde. Een belangrijk winstpunt van deze dataset is dat de bedrijfsgegevens vergelijkbaar zijn over verschillende landen, omdat het Bureau Van Dijk, dat de dataset opstelt, de boekhoudkundige verslagen harmoniseert. Hierna kan niet worden ingegaan op de econometrische technieken, maar worden de hoofdconclusies samengevat.

73. Wat gebeurde bij Ford Genk stelt de discussie over de hoogte van de loonkost in België weer in het middelpunt van de belangstelling. Maar leiden hoge loonkosten steeds tot delocalisatie van arbeid? In dit hoofdstuk worden verschillen in loonkost *en* arbeidsproductiviteit tussen België en Portugal –een hoge -en lagelonenland in de EU15- vergeleken met deze in de drie belangrijkste NLS, namelijk Polen, Hongarije en Tsjechië. De loonkost in België lag tussen 1995 en 2000 gemiddeld vijf tot zeven keer hoger dan in de NLS. Maar zij lag ook vier keer hoger dan in Portugal: ook binnen de EU-15 bestaan grote verschillen in loonkost. De arbeidsproductiviteit verschilt evenwel ook substantieel. De loonkost en de arbeidsproductiviteit blijken sterk samen te hangen.

74. Als maatstaf voor de concurrentiekracht wordt de verhouding van de loonkost tot de arbeidsproductiviteit berekend. Zo stellen we vast dat Polen in het jaar 2000 minder concurrentiekracht opbracht dan België. De verhouding van de loonkost en arbeidsproductiviteit blijkt sterk te verschillen tussen landen en sectoren, maar verschilt minder binnen dezelfde sector in verschillende landen. Sectoren in dewelke België een

Groupe d'Etudes Politiques Européennes, Studiegroep Voor Europese Politiek, GEPE/SEP, février 2004, étude IRRI/FEB/GEPE

relatief ongunstige verhouding tussen loonkost en productiviteit kent, zijn over het algemeen dezelfde waarin ook de onderzochte landen niet sterk staan. Dit wijst erop dat er niet op zichzelf een vanzelfsprekend motief bestaat om productie van hoge- naar lagelonenlanden over te plaatsen.

75. In dit hoofdstuk wordt vervolgens de arbeidsvraag, op bedrijfsniveau, in de Belgische industrie geschat. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van gedetailleerde gegevens m.b.t. individuele bedrijven. Er wordt *geen* aanwijzing gevonden dat de loonkost in verhouding tot de arbeidsproductiviteit in de onderzochte NLS, gemiddeld gezien, banen in Belgische firma's vernietigt. Er zijn echter wel aanwijzingen dat de evolutie van de loonkost in verhouding tot de arbeidsproductiviteit in Portugal een licht negatief effect heeft op de tewerkstelling in België. Daaruit volgt de conclusie dat delocalisatie naar de NLS gedurende de onderzochte periode gemiddeld gezien gering was, maar misschien wel plaats vindt binnen de EU zelf.

76. In de economische literatuur werd herhaaldelijk aangetoond dat buitenlandse (multinationale) ondernemingen meestal efficiënter zijn dan binnenlandse ondernemingen. Bijgevolg zou een internationale vergelijking tussen loonkosten en productiviteit rekening moeten houden met het verschil tussen multinationale en lokale ondernemingen. In een andere, recente studie van de auteur werden met name de loonkost- en productiviteitsverschillen *binnen* dezelfde multinationale onderneming onder de loep genomen. Ook hier wordt geen significant verband tussen de werkgelegenheid in de moederbedrijven en de loonkost in de dochterbedrijven in Centraal- en Oost-Europa vastgesteld.

77. Daarom is de algemene conclusie gewettigd dat, zelfs wanneer rekening wordt gehouden met verschillende types ondernemingen, wegens de eveneens lagere arbeidsproductiviteit, de lagere loonkost niet noodzakelijk tot relocaties van productieve capaciteit naar de NLS-regio's naar deze regio hoeven te leiden.

Chapitre 5.B : Implications de l'élargissement de l'Union Européenne pour l'immigration (Soukaina Fares)

Les flux migratoires potentiels Est-Ouest

78. Les *évolutions démographiques* dans les 4 NEM qui font l'objet des analyses ici (Pologne, Tchéquie, Hongrie et Slovaquie) auront un impact considérable sur le parcours économique et social de ces pays. La

population globale de ces pays subit une baisse continue, comme suite à la chute de la fécondité. Conjuguée à l'accélération du vieillissement, la population active diminuera, ce qui exercera normalement un effet négatif sur la croissance économique.

79. Les mouvements migratoires, quoiqu'en augmentation notable depuis l'ouverture des frontières, sont restés modérés. Certes, l'Europe de l'Est est une zone traditionnelle d'émigration, mais après 1989, il n'y a pas eu de déplacements transfrontaliers massifs de populations. Dans un premier temps il y a eu des mouvements migratoires pour motifs politiques ou économiques ; ces derniers ont été freinés par des législations moins libérales dans les pays d'accueil à partir de 1993. L'immigration légale a également été canalisée par des accords bilatéraux, conclus notamment par l'Allemagne et l'Autriche avec des NEM. Le nombre de travailleurs sous contrat (c.à.d avec contrat de travail) ne dépasserait pas 120.000 personnes pour toute l'Europe.

80. Les migrations clandestines sont évidemment moins recensées. Il y a eu de telles migrations principalement à partir de la Pologne vers l'Allemagne et de la Hongrie vers l'Autriche. En Hongrie, l'immigration clandestine expliquerait le rôle important de l'économie informelle, tandis qu'en Pologne une estimation officielle indique que 100 000 personnes, en situation irrégulière, soit quatre fois plus que le nombre de personnes enregistrées, travaillent dans le bâtiment. Il s'agit, dans les deux cas, de personnes originaires de l'ex-Yougoslavie, de la Roumanie ou de pays d'Asie .

81. Une étude circonstanciée (2000), commanditée par la Commission européenne estimait le stock d'immigrants originaires de l'Europe Centrale (y compris la Roumanie et la Hongrie) à 850.000 , dont 300.000 de travailleurs (ce chiffre inclut l'équivalent temps-plein de travailleurs temporaires et saisonniers.) Ce chiffre équivaut à 0,3 % de la population de l'UE-15 et 0,2 % de sa main d'œuvre. Ces pourcentages sont plus élevés en Allemagne et plus encore en Autriche (1,1 %). La migration limitrophe prévaut : les immigrés proviennent principalement de la Pologne, la Tchéquie et la Hongrie. Depuis 1993 , l'immigration nette vers les UE-15 a été négligeable.

82. *En Belgique*, en 2000, des 897.110 étrangers recensés, 7,5 % provenaient de la Pologne et 1,2 % de la Hongrie . (Ces statistiques n'incluent pas les personnes qui détiennent un visa touristique, ceux qui ont acquis la nationalité belge, ou les immigrés clandestins) .

83. En tout état de cause, la crainte d'un afflux massif d'immigrants venant des NEM s'est, à ce jour, avérée foncièrement infondée. En effet, ceux qui ont souhaité émigrer à l'Ouest , y sont probablement déjà depuis plusieurs

années ; dans les NEM il y a très peu de mobilité interne ; à plus forte raison, les barrières linguistiques découragent l'émigration ; la baisse naturelle de la population dans les NEM réduit le nombre de candidats à l'émigration. Et finalement, les restrictions à l'immigration convenues avec les NEM réduisent fortement la propension à l'émigration, spécialement durant les 7 prochaines années. Ainsi, ceux qui seront employés en Belgique devront, au moins jusque fin 2006, comme auparavant, solliciter un permis de travail. (Récemment, plusieurs pays EU-15 ont resserré leurs réglementations).

L'impact probable de l'élargissement sur les flux migratoires¹⁸⁵

84. Face à des pénuries sectorielles de main d'oeuvre, certaines voix s'élèvent parmi les employeurs pour prôner un recours ponctuel à l'immigration. Quant aux organisations syndicales, elles se montrent plus prudentes en invitant les autorités à réfléchir sur les mesures de nature à réduire le chômage et lutter contre le travail au noir. Cela dit, il est peu probable que *l'immigration légale* puisse s'accroître fortement dans la période transitoire (qui va jusque 7 ans : 2+3+2).

85. Pour cerner *l'immigration clandestine*, ou plutôt l'emploi illégal, on ne dispose que d'informations partielles. Une enquête en Pologne indique que près de la moitié des citoyens polonais, qui arrivent en UE-15 avec un visa de touriste (valable 3 mois, parfois 6) occupe illégalement un emploi temporaire ; il s'agirait de 300.000 personnes. Ayant recours aux programmes de régularisation qui ont été instaurés dans plusieurs pays UE-15, dont la Belgique, un certain nombre de ces immigrés semblent vouloir s'installer plus définitivement.

86. Les 'facteurs d'appel' se sont transformés par rapport à la période après la deuxième guerre mondiale lorsque l'industrie a fait appel assez massivement à des travailleurs étrangers. Actuellement, même en période de chômage et de récession, certains secteurs ont besoin de main d'œuvre étrangère, puisque les pénuries ne seront jamais comblées par des nationaux. Il existe dès lors un double marché du travail, par ailleurs 'ethnostratifié' : certains segments de secteurs sont occupés par des communautés ethniques spécifiques. Ainsi, dans la construction, l'horticulture, l'HORECA, les transports et les travaux domestiques, le recours à la main d'œuvre irrégulière présente un caractère structurel.

87. *La construction*, secteur complexe, qui comprend des entreprises de taille très diversifiée, connaît une forte proportion de travail illégal, et non

¹⁸⁵ cette section est basée largement sur la contribution de Andrea Rea au deuxième rapport de la GEPE-SEP pour le Ministère des Affaires Economiques, 2003, qui distingue trois catégories d'immigrations.

seulement presté par des étrangers. Selon les rapports de l'inspection sociale à Bruxelles, le sous-secteur de la rénovation d'immeubles emploierait un pourcentage appréciable de travailleurs, qui ne disposent pas d'une autorisation de travail, et souvent originaire de la région de Białystok en Pologne.

88. *Les transports* constituent un autre secteur complexe, notamment en raison des réglementations nationales et européennes. C'est un secteur 'ouvert' : des entreprises d'autres pays membres de l'UE peuvent prestent leurs services en Belgique. Dans plusieurs segments il y a une pénurie chronique de chauffeurs. Le recours à des travailleurs des NEM, ou d'ailleurs, aux salaires nettement plus bas, est dès lors tentant. Certains transporteurs se sont ingéniés à se faufiler entre les réglementations et segmentations nationales, pour affecter des chauffeurs des NEM à des camions, qui disposent d'une licence internationale. La Commission européenne a formulé des propositions pour contrecarrer cette forme de dumping social .

89. *L'immigration saisonnière* fournit le contingent le plus important en chiffres enregistrés. Vers 2000, on évaluait à 250.000 le nombre des ressortissants des pays candidats (y compris la Roumanie et la Bulgarie) qui étaient ainsi nantis d'un contrat de travail spécifique, pour l'ensemble de l'UE-15. En Belgique, cette forme d'immigration temporaire est en principe interdite, mais des dérogations ont été accordées notamment à des candidats réfugiés (cfr Sikhs) ou en situation de séjour irrégulier. L'horticulture, et particulièrement lors de la cueillette des fruits a un besoin pressant de travailleurs saisonniers , qui dépassent par ailleurs de loin les travailleurs permanents.

Chapitre 6 : Orientations de politique économique pour la Belgique

(Jean-Claude Koeune)

90. Grâce au capital accumulé par les générations précédentes et au savoir-faire de sa main d'œuvre, la Belgique a réussi à rester un pays riche. Cette richesse et ce travail ont assuré à la grande majorité de la population belge un niveau élevé de bien-être.

91. Mais dans une économie globalisée en mutation rapide, du fait notamment de la montée en puissance de la Chine et de l'Inde, cette position et les avantages comparatifs qui la fondent ne sont pas assurés une fois pour toutes. Cette remarque vaut également pour l'ensemble de l'U.E et c'est au niveau de celle-ci que doit d'abord être pensée la stratégie de restauration de la compétitivité et préparée une riposte globale.

92. Par rapport aux tendances lourdes de l'économie mondiale et à des faiblesses européennes spécifiques, l'entrée des NEM dans U.E apporte aux entreprises de celle-ci à la fois de nouveaux marchés et de nouveaux concurrents, provoquant d'éventuels déplacements vers les NEM de certains segments de la chaîne de valeurs. L'élargissement de l'UE peut ainsi donner aux entreprises de l'E.U-15 l'occasion de nouer avec celles des NEM des partenariats qui rendront les premières plus compétitives face à la concurrence américaine ou asiatique.

93. L'élargissement induit ainsi un phénomène de redistribution intra-européenne des activités de production, qui se situe lui-même dans le cadre d'une redistribution planétaire des avantages comparatifs. Ceux de la Belgique, et la possibilité pour elle de conserver des emplois suffisants en nombre et en qualité, doivent donc s'apprécier dans un triple cadre: *mondial* d'abord; *européen élargi* ensuite; et enfin *par rapport aux concurrents de la Belgique en Europe occidentale*. C'est dans ce dernier cadre qu'est posé, aux termes de la loi de 1996, le problème de la compétitivité de la Belgique. En effet, entre les différents pays, et tout autant à l'intérieur de l'UE, une lutte serrée est engagée en vue de maintenir et d'étendre des capacités de production de biens et de services, qui génèrent de la valeur ajoutée et des emplois.

94. L'évolution récente de la *compétitivité* belge sur le plan du coût de la main d'œuvre (sans tenir compte de la productivité) n'a pas été des plus favorables. Le handicap belge serait maintenant d'environ 16% sans tenir compte de la productivité, et de 9 % lorsqu'on en tient compte. La qualité en moyenne supérieure de la main d'œuvre en Belgique, c.à.d sa productivité justifie-t-elle cette différence de coût ?

95. Il faut d'abord remarquer que, dans un univers économique en mutation rapide, les qualifications ne sont jamais établies une fois pour toutes: elles doivent être entretenues et renouvelées plus vite que ce que permet le renouvellement des générations. Or l'effort de la Belgique paraît relativement modeste en matière de formation permanente.

96. Parmi ses atouts on cite souvent le niveau d'éducation et la qualité du système d'enseignement et de la formation qu'il procure aux jeunes. Ici aussi cette qualité n'est pas fixée dans l'absolu une fois pour toutes: elle doit s'apprécier en fonction des efforts que réalisent les concurrents de la Belgique, non seulement dans l'EU-15, ou dans l'UE bientôt élargie, mais également en Asie. Or les classements internationaux sont loin de donner une image très encourageante à cet égard.

97. La Belgique est-elle bien armée pour se développer aux niveaux supérieurs de la chaîne de valeurs et pour devenir une véritable "économie de la connaissance"? Plusieurs critères et comparaisons,

outre ceux qui concernent la qualité du système éducatif, permettent de l'appréhender. Ces classements et résultats divers donnent l'impression que la Belgique occupe globalement à cet égard une position *moyenne* dans l'EU-15, qu'elle est nettement surclassée par les pays scandinaves de même que par plusieurs pays d'Asie de l'Est, et qu'elle est en outre talonnée par certains des NEM, qui progressent rapidement vers le statut de *knowledge-based economy*.

98. Le second avantage comparatif de la Belgique qui est traditionnellement mentionné est sa position géographique centrale et la qualité de ses infrastructures de transport et portuaires. Mais il faut bien se rendre compte que même des avantages d'apparence aussi durable que ceux-ci ne sont pas acquis une fois pour toutes, d'abord parce qu'une position géographique centrale et favorable, ne doit pas se déplacer de beaucoup pour sortir des frontières d'un *petit* pays; et ensuite parce que cet atout économique dépend étroitement de la qualité des infrastructures et de leur gestion relativement à ce que peuvent offrir des pays géographiquement proches et qui ne restent pas inactifs.

99. L'entretien et le renouvellement des avantages comparatifs de la Belgique vont nécessiter des dépenses supplémentaires, publiques ou privées, notamment en infrastructures; en éducation (en ce compris la formation permanente); et en encouragement à la recherche scientifique et technologique. Ce renouvellement pourra aussi entraîner la diminution de certaines sources de recettes, fiscales ou para-fiscales, de manière à motiver davantage l'acquisition des qualifications d'une *knowledge-based economy* et leur utilisation par des entreprises opérant en Belgique, par exemple en replafonnant les cotisations de sécurité sociale, ou au moyen d'une fiscalité des entreprises plus compétitive.

100. Or la marge budgétaire utilisable par la Belgique soit pour des baisses de recettes, soit pour de nouvelles dépenses publiques à rentabilité économique et sociale élevée à moyen terme, risque d'être fort restreinte au cours des prochaines années par plusieurs facteurs: dette publique encore élevée, impact du vieillissement démographique et augmentation des dépenses de santé pour des raisons qui ne lui sont pas nécessairement liées.

101. En outre, la complexité des niveaux de pouvoir et la lenteur corrélative du processus de décision politique en Belgique par rapport aux calendriers électoraux ne facilitent pas la prise de réformes impopulaires. Ces particularités politico-institutionnelles peuvent aussi gêner la Belgique dès lors qu'il s'agit d'exercer son influence ou de faire entendre sa voix (et défendre ses intérêts) dans le concert européen, ou encore dans ses efforts de promotion commerciale à l'étranger.

102. En *conclusion*, le maintien des avantages comparatifs de la Belgique et de sa capacité à réaliser des investissements nouveaux et à recevoir ceux qui sont initiés par des entreprises étrangères, va demander des efforts particuliers pour :

- accroître l'efficacité du système éducatif, surtout en Communauté française, et encourager davantage la formation permanente;
- promouvoir la recherche et le développement, notamment par de meilleures conditions de travail et de rémunération nette offertes aux chercheurs et par une meilleure exploitation des complémentarités entre la recherche universitaire et celle des entreprises;
- renforcer les infrastructures de transport (pour s'attaquer notamment aux problèmes d'encombrement dans l'accès aux grandes villes ou leur contournement) et celles de communication;
- améliorer l'environnement légal (en ce compris l'efficacité du système judiciaire et la transparence du système administratif) dans lequel opèrent les entreprises;
- faire évoluer les rémunérations, dans la fixation à la fois du niveau, du profil en fonction de l'âge, et de l'éventail des salaires, en tenant compte de ces objectifs et de manière à (1) encourager la mise au travail de travailleurs faiblement qualifiés en évitant les 'pièges à l'emploi' (2) susciter l'acquisition des qualifications nécessaires pour que l'économie belge puisse occuper de plus en plus les échelons supérieurs de la chaîne des valeurs, et (3) promouvoir la poursuite de l'activité au-delà de l'âge effectif actuel de fin de carrière.