

Compétitivité structurelle

Marcus Dejardin *

L'article est à paraître dans la revue *Reflets et perspectives de la vie économique*. Il introduit le numéro consacré au thème de la compétitivité structurelle (*RPVE*, Tome XLV, n°1, 2006). La notion de compétitivité structurelle y est d'abord distinguée de manière schématique de la notion de compétitivité en prix. Vient ensuite un aperçu des contributions. L'article se conclut en se faisant très brièvement l'écho de l'actualité sociopolitique belge en matière de compétitivité.

Mots-clés : compétitivité, compétitivité structurelle, compétitivité en prix.

This article is to be published in the review *Reflets et perspectives de la vie économique*, introducing the issue on the theme of structural competitiveness (*RPVE*, Vol. XLV, n°1, 2006). The notion of structural competitiveness is first distinguished in a brief way from the notion of price competitiveness. Then an outline of the contributions is given. The article ends up by echoing very briefly the Belgian socio-political topicality as regards competitiveness.

Key words: competitiveness, structural competitiveness, price competitiveness.

* Chargé d'enseignement et chercheur. Facultés Universitaires Notre-Dame de la Paix, Namur.

Compétitivité structurelle

Marcus Dejardin *

Définie de façon très générale, la notion de compétitivité désigne la capacité d'une entité économique à déployer une activité et à générer un revenu, l'activité étant soumise à concurrence. On distingue alors *schématiquement* deux types de compétitivité, qui par ailleurs peuvent être mis en rapport l'un avec l'autre. Le premier type repose sur les prix. L'entité économique est en mesure de répondre à la concurrence en ajustant ses prix. Lorsque l'entité est une entreprise particulière et que le prix désigne le prix de vente du produit, la capacité de réponse à la concurrence de l'entreprise est étroitement associée à la structure des coûts relatifs à laquelle elle-même et ses concurrents sont confrontés. Dans une perspective dynamique, la position concurrentielle de l'entreprise dépend très étroitement des gains de productivité qu'elle est en mesure de faire découler de l'intégration du progrès technique et qui se traduisent par la diminution du coût unitaire de production.

La notion de compétitivité en prix appliquée aux secteurs industriels et aux entités régionales et nationales conduit plus particulièrement à l'examen des taux de change réels et aux comparaisons, à des niveaux plus ou moins agrégés, des productivités factorielles, des coûts et de leurs évolutions.

La compétitivité peut être d'un second type. Ainsi, la compétitivité structurelle ou compétitivité « hors prix » indique la capacité d'une entité économique à se démarquer de la concurrence et ce, par d'autres moyens que le prix. La différenciation recherchée s'inscrit dans le temps. Elle s'effectue pour l'essentiel par la qualité des biens et services produits, individuellement ou en assortiment, et par l'image et la réputation que le marché concourt à leur attribuer ou qui sont forgées par le marketing. La capacité de différenciation de l'entité doit être mise en rapport avec sa capacité d'innovation. Cette dernière est déterminée par l'allocation des ressources de l'entité vers l'accroissement et l'amélioration de facteurs particuliers tels que la Recherche et Développement et le capital humain.

La capacité d'innovation et de différenciation de l'entreprise individuelle doit aussi être associée à son proche environnement. L'examen de la compétitivité structurelle de l'entité économique régionale ou nationale permet d'en rendre compte de manière plus explicite. Car, au-delà des facteurs de production entrant dans la fonction de coût de l'entreprise, il est indispensable de considérer des éléments aussi variés que :

- l'équipement général (les infrastructures) ;
- l'organisation spatiale des activités ;
- le contexte institutionnel (en ce compris les marchés et leur fonctionnement¹) et les réponses organisées pour remédier aux éventuelles défaillances ;
- le comportement macroéconomique d'investissement, incorporant le progrès technique ;
- les dispositifs tant publics que privés contribuant à l'innovation et au renforcement du capital humain (l'éducation et la formation) ;
- l'esprit d'entreprendre et sa traduction en termes de renouvellement des activités ;
- la gouvernance prévalant à tous les niveaux ;
- ...

* Chargé d'enseignement et chercheur. Facultés Universitaires Notre-Dame de la Paix, Namur.

¹ A ce propos, cf. notamment les travaux de Scarpetta et Tresselt (2002) ; Bassanini et Ernst (2002) ; Nicoletti et Scarpetta (2005 a et b).

L'économie doit donc être évaluée comme système, où les arguments dotés d'autonomie qui le composent sont aussi soumis à l'influence d'externalités diverses, aussi bien positives que négatives.

Si dans le contexte de la globalisation, la compétitivité en prix entre certainement dans les préoccupations du moment, que ce soit au niveau belge ou européen, il a semblé utile d'aborder la voie qui apparaît en quelque sorte comme la voie nécessaire pour une prospérité retrouvée et durable eu égard à la situation moyenne en Europe, marquée par un sous-emploi dramatique et par les enjeux importants posés par les soins de santé, le vieillissement de la population et l'environnement. Cette voie est celle de la compétitivité structurelle à laquelle ce numéro de la revue est entièrement consacré. Si comme le rapporte l'un des contributeurs, bien informé des résultats de la concertation sociale en Belgique, les théories du commerce international indiquent que le maintien d'avantages technologiques est une condition nécessaire à la préservation du niveau de vie et du modèle social des pays confrontés à la globalisation², il y a bien quelques raisons d'en débattre.

Les articles composant ce numéro sont au nombre de sept. Notons d'emblée que le traitement du sujet au travers de ces contributions ne prétend d'aucune manière être exhaustif. Il entend seulement être utile à la réflexion de tout un chacun comme à celle de cénacles plus ou moins élargis.

Dans « Innovation et compétitivité en Europe », **Bruno Amable** aborde la question de la croissance économique en Europe, sous l'angle particulier donné depuis le Conseil européen qui s'est tenu à Lisbonne en mars 2000 et qui entendait que l'Union européenne devienne, au cours de la décennie, « l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde »³. Au vu des statistiques qui sont présentées dans l'article, l'affaire apparaît fort mal engagée. S'intéressant à l'explication du constat, l'auteur analyse de façon critique l'argumentaire articulé autour de l'inadéquation des institutions du modèle européen face à la nouvelle donne de l'économie mondiale et qui souligne l'insuffisance des réformes structurelles. Ayant rendu compte de la diversité – en ce compris la diversité en termes de performances technologiques – du capitalisme en Europe en s'appuyant sur une analyse distinguant cinq types ou modèles de capitalisme, Bruno Amable en vient alors à discuter la supériorité du modèle qualifié de néo-libéral, une supériorité qui, si elle est absolue, justifierait l'inspiration néo-libérale univoque en matière de réformes structurelles. Les éléments apportés par l'auteur ne permettent pas d'aller en ce sens. En conclusion, il apparaît que les pays d'Europe continentale identifiés par l'auteur sont confrontés à un choix stratégique : approfondir les réformes structurelles et converger vers le modèle néo-libéral ou tenter la recomposition d'un modèle plus conforme aux principes constitutifs des modèles européen ou social-démocrate. Mais dans l'un et l'autre cas, les performances que l'on peut en attendre restent incertaines.

La gouvernance s'intéresse à l'exercice du pouvoir en référence à une juridiction donnée, qui peut être l'entreprise ou une entité sociale organisée plus vaste. Le pouvoir peut être distribué entre différentes parties prenantes, ce qui soulève les questions d'information, de coordination et de responsabilités partagées. Pour ce qui concerne les activités économiques, la gouvernance permet d'apporter un éclairage spécifique sur l'exercice du pouvoir relativement à l'utilisation des ressources et à la répartition du produit. Elle relève fréquemment du

² Cf. la contribution de Luc Denayer, dans ce numéro.

³ Presidency Conclusions. Lisbon European Council, March 23 and 24, 2000.

discours normatif. C'est la recherche de « principes de bonne gouvernance », qui préoccupe **Gilles Paquet**, relativement à la compétitivité structurelle, dans son article intitulé « Compétitivité structurelle et réseaux stratégiques : un défi de gouvernance ». L'auteur y présente d'abord quelques difficultés posées au système de gouvernance des entreprises mais aussi de leur contexte, dès lors qu'il s'agit de trouver et de mettre en œuvre les conditions favorables à une créativité accrue en matière productive. Ces difficultés sont liées au caractère inadéquat de l'information à disposition des parties prenantes, associées sous des formes organisationnelles originales s'éloignant des structures hiérarchiques centralisées ; elles sont aussi liées à la technicité croissante des opérations auxquelles les conseils d'administration sont confrontés, mettant en cause leurs modalités d'organisation et de fonctionnement ainsi que les compétences mêmes de leurs membres. Il en découle une délégation de la décision stratégique aux managers experts, davantage préoccupés par les résultats immédiats que par les perspectives à long terme ouvertes par l'innovation. L'auteur ajoute l'idée du renforcement de ces travers au niveau des districts et des secteurs industriels, et l'incurie des Etats en matière de régulation. Cela étant, s'il n'existe pas de panacée en réponse à ces difficultés de gouvernance, des pistes peuvent être avancées. Gilles Paquet en donne l'orientation, laissant à d'autres le soin de l'opérationnalisation. Il s'agit en particulier d'améliorer l'information quant à l'origine et la répartition de la valeur créée (principe de transparence) ; d'aller dans le sens d'une structure de gouvernance d'entreprise qui soit « moins exclusive, verticale et hiérarchique, et plus inclusive, horizontale et participative » et dynamique dans son fonctionnement ; de développer la gouvernance en réseau, avec ses implications en termes de connectivité, de dispositifs incitatifs et de construction d'un « capital social et culturel » associé à la dynamique du milieu ; d'affirmer la notion de « citoyenneté organisationnelle » et de réinvestir le champ de la régulation de l'activité économique par l'Etat.

Dans l'article qui suit, **David Audretsch** développe la thèse de « L'émergence de l'économie entrepreneuriale ». L'entrepreneuriat, en particulier lorsqu'il se manifeste sous la forme de nouvelles et petites entreprises innovantes, apparaît aujourd'hui comme un moteur de croissance, de création d'emplois et de compétitivité dans le contexte de la globalisation. Il n'en a pas toujours été ainsi. Le changement dans l'appréciation du rôle de l'entrepreneuriat est radical sur la période du dernier demi-siècle, ainsi que le démontre l'auteur au travers d'une fresque édifiante mettant en rapport critique les contributions empiriques et théoriques des économistes. David Audretsch distingue trois visions de l'économie. Chacune peut être située, encore que très approximativement, sur le fil chronologique. Ainsi l'économie du capital (ou de Solow) serait caractéristique des trois premières décennies d'après-guerre, l'économie de la connaissance (ou de Romer) s'imposant quant à elle dans les années 80. Les origines de l'économie entrepreneuriale remontent aux années 70, mais celle-ci ne connaît réellement son essor que plus tard, dans les années 90. Quoique ayant hébergé un débat nourri par l'évidence empirique sur les sources de la croissance et sur la problématique des rendements d'échelle et de la décentralisation de la production, les économies du capital et de la connaissance se distinguent toutes deux par l'accentuation du rôle moteur joué par les grandes entreprises (en ce compris, donc, pour ce qui concerne la production de nouvelles connaissances et de nouveaux produits). Les petites et moyennes entreprises sont généralement perçues comme étant moins efficaces, ou leur contribution à la croissance économique considérée comme étant marginale. Ce qui expliquerait alors le changement radical d'appréciation en faveur des nouvelles et petites entreprises partirait d'abord de quelques constats empiriques. Dans le contexte de la globalisation et des opportunités offertes par les nouvelles technologies de l'information et de la communication, il y a, d'une part, l'accentuation de la connaissance comme source de croissance et, d'autre part,

l'observation selon laquelle des concentrations spatiales de nouvelles et petites firmes contribuent de manière significative à la production des industries de haute-technologie. La Silicon Valley devient un objet d'étude. De façon plus générale, les résultats empiriques montrent la capacité des nouvelles et petites firmes à créer la plupart des nouveaux emplois.

Les hypothèses explicatives de l'essor entrepreneurial mesuré sous la forme de nouvelles firmes se sont multipliées et ont fait l'objet de nombreuses recherches empiriques. L'une de ces hypothèses, avancée par l'auteur, tient aux asymétries d'information pouvant exister entre les agents économiques porteurs d'une nouvelle connaissance susceptible d'être commercialisée et les responsables des entreprises existantes. Le problème d'appropriation des bénéfices de l'innovation est posé. Et celui-ci constituerait un motif décisif pour la création, par les porteurs, d'entités productives distinctes.

Y a-t-il quelques suggestions à dériver des caractéristiques de l'économie entrepreneuriale pour la politique économique dans les pays à hauts salaires ? En suivant l'auteur, elles seraient de trois ordres. D'abord, il ne paraît pas suffisant d'investir dans la production de nouvelles connaissances. La construction d'une société entrepreneuriale s'avère un atout déterminant pour l'exploitation des opportunités qui pourraient être ainsi créées. Il s'agirait ensuite de développer les conditions favorables à l'entrepreneuriat engendrant de nouvelles industries ou encore l'entrepreneuriat situé dans des industries très en amont dans leur cycle de vie. Les débuts de cycle se caractériseraient en effet par des innovations radicales moins facilement transférables (délocalisables). Enfin, il y aurait certainement matière à développer la gestion territoriale de l'économie, compte tenu des avantages de la proximité géographique pour la production de nouvelles connaissances et pour leur exploitation commerciale.

L'article de **Luc Denayer**, « Négociations interprofessionnelles et compétitivité structurelle », et celui de **Henri Bogaert** et **Chantal Kegels**, « La compétitivité manufacturière de la Belgique : voies d'impasses et de succès », abordent tous deux des aspects de la compétitivité structurelle en référence à la Belgique.

Luc Denayer réalise un tour de force en brochant, en seulement quelques pages, plus d'un demi-siècle de débats et de compromis entre interlocuteurs sociaux belges. La problématique de la sauvegarde de la compétitivité des entreprises n'entre formellement dans le champ de la concertation que dans la seconde moitié des années 70. C'est à cette époque en effet qu'y apparaissent les notions de relations économiques internationales et de comparaisons internationales. Auparavant, depuis la fin de la guerre et plus particulièrement l'année 1954, année d'une déclaration commune, les discussions entre interlocuteurs sociaux auront davantage porté sur la productivité, les moyens de son accroissement et le partage du produit de la croissance. Il convient toutefois de noter l'occurrence, très tôt dans les débats, de préoccupations relatives aux structures productives de la Belgique, en particulier dans les milieux syndicaux (le « programme de structure » de la FGTB). Certaines dispositions de cette période peuvent aussi assez facilement être identifiées comme allant dans le sens d'une amélioration qualitative des intrants de la production (les mesures touchant à la formation professionnelle en constituent un exemple) et du renouvellement des activités (citons les mécanismes de subventionnement pour l'étude de nouveaux produits ou de nouveaux procédés de fabrication ; la création de la SNI).

L'auteur décrit la dislocation du compromis social au cours des années 70 et 80. La crise économique faisant suite au premier choc pétrolier mine la concertation. Les organisations patronales pointent les handicaps pour la compétitivité des entreprises résultant d'une

croissance des coûts salariaux plus rapide en Belgique, comparativement à celle des principaux concurrents. Pour les représentations syndicales, la compétitivité structurelle doit permettre aux travailleurs de bénéficier d'une croissance plus rapide des salaires. Elle est le moyen qui fait couramment défaut à l'économie belge. Le débat sur la compétitivité tourne à « la recherche d'un coupable » des difficultés rencontrées par l'économie belge. Les accords professionnels restent en rade. Le Gouvernement prendra le relais et recherchera l'équilibre au travers notamment de la loi de sauvegarde de la compétitivité de 1989. Comme le note l'auteur, il faudra toutefois « attendre la loi de juillet 1996 et les débats européens qui aboutiront finalement au processus de Lisbonne pour que se créent les possibilités d'un débat sur le thème de la compétitivité structurelle ». Ayant rendu compte du faisceau d'éléments qui serait ainsi propice à la recomposition d'un compromis social, l'auteur suggère en conclusion que pourrait se mettre en place un triptyque renouvelé « emploi, maîtrise des salaires et compétitivité structurelle ».

La contribution d'Henri Bogaert et Chantal Kegels est consacrée à l'évaluation de la compétitivité manufacturière de la Belgique. Tirant les enseignements fondamentaux de l'évolution de la structure manufacturière du pays sur la période des dix, voire des vingt-cinq dernières années, les auteurs suggèrent un phénomène de dualisation, à savoir une spécialisation dans un nombre limité de sous-secteurs industriels, caractérisés par une complexité ou une valeur ajoutée élevée des produits, et un processus de désindustrialisation relative (la production ne diminuant que dans quelques branches, au contraire de l'emploi qui diminue dans quasiment toutes les branches) pour ce qui concerne les autres sous-secteurs. L'impression de spécialisation dans un nombre limité de sous-secteurs est soutenue par l'analyse de l'intensité des dépenses en R&D ou celle des dépôts de brevets. Quelles sont les raisons de cette désindustrialisation relative ? En inférant prudemment à partir des statistiques de commerce extérieur, il apparaît que la compétitivité au sein de l'Union européenne ne serait pas à mettre en cause. En revanche, il y aurait lieu d'enquêter sur la capacité des entreprises manufacturières « à s'imposer sur les marchés ou face aux produits des économies émergentes qui sont actuellement les marchés les plus porteurs ». Les auteurs poursuivent par l'analyse des facteurs de compétitivité, en distinguant les facteurs influençant le coût unitaire de production des facteurs entrant dans la détermination de la qualité des produits, au sens large. Il ressort en particulier de l'exposé que les entreprises manufacturières belges sont globalement en mesure de compenser un coût du travail élevé « mais au prix d'une poursuite acharnée de gains de productivité et d'une spécialisation dans la chaîne des valeurs conduisant à l'intensification des inputs provenant d'autres branches, et notamment des services, et provenant de l'importation ». La substitution du travail par le capital est intense et paraît être le moteur des gains de productivité. Cela étant, les auteurs posent la question de l'efficacité du processus en Belgique, compte tenu de la faiblesse déjà marquée du taux d'emploi. De plus, il convient de s'interroger sur le caractère soutenable de la compensation de différentiels salariaux par la productivité, compte tenu de l'entrée dans le commerce mondial d'économies à bas salaires. La compétitivité doit donc être alimentée par l'innovation, la R&D et l'amélioration constante de la qualité des produits offerts.

L'analyse débouche sur quelques pistes en matière de politique industrielle, tenant compte des limites fixées par le respect des principes de concurrence au niveau européen et de l'état des finances publiques belges, auquel doivent être intégrés les enjeux du vieillissement de la population. Le champ d'application de l'intervention publique recouvrirait les composantes du coût du travail, le processus de formation des salaires, l'investissement dans le capital humain, la formation, l'éducation et la recherche. En outre, dans le contexte d'un petit pays fédéral tel que la Belgique, dont les moyens réduits (correspondant à sa taille) peuvent

constituer un handicap pour certaines activités de recherche, il y aurait lieu de se préoccuper de la cohérence des mesures prises, celles-ci pouvant être du ressort de différents niveaux de pouvoir.

Dans « Compétitivité territoriale : la recherche d'avantages absolus », **Roberto Camagni** discute de manière approfondie deux aspects subordonnés de la notion de compétitivité. Ainsi, s'attache-t-il d'abord à la notion même de compétitivité territoriale pour en éprouver la solidité théorique. La notion de compétitivité, considérée au niveau national, a en effet été fortement critiquée par l'économiste Paul Krugman (1996), suscitant notamment la perplexité des économistes régionaux. Toutefois, explique Roberto Camagni, les fondements de ces critiques n'ont jamais été examinés de façon systématique pour des entités plus restreintes.

Brièvement, en passant sur d'autres développements, notons que, pour Krugman, et les économistes ne le contestent pas sur ce point, l'efficacité des secteurs non exposés à la concurrence internationale représente un élément essentiel pour la prospérité d'une nation, davantage que la compétitivité sur les marchés extérieurs. Toutefois il apparaît que le bien-fondé de cet argument est à mettre étroitement en rapport avec la taille du pays (de la région) considéré(e) et son ouverture au commerce. Selon les circonstances, les deux notions de productivité intérieure et de compétitivité extérieure peuvent ainsi apparaître bien plus semblables.

Des mécanismes, reposant sur la flexibilité des prix, des salaires ou du taux de change, sont à l'œuvre dans les théories du commerce international d'inspiration ricardienne, et font en sorte que les nations trouvent généralement un avantage comparatif et bénéficient de leur participation au commerce international. Roberto Camagni montre de façon convaincante qu'ils peuvent être inopérants au niveau des petites économies ouvertes. L'argument central tient à la mobilité des facteurs de production, exclue du modèle ricardien, mais qui ne peut être écartée de l'analyse au niveau régional. Aussi ressort-il de l'exposé que les territoires de taille modeste sont très probablement contraints de fonder leur compétitivité extérieure sur des avantages absolus.

L'auteur s'interroge dans un second temps sur les sources de la compétitivité territoriale. La liste, détaillée, donne lieu à une intégration schématique. La réflexion sur les rapports entre territoires est aussi introduite au travers d'une « vision générative » du développement économique. L'exposé privilégie une approche qualifiée par l'auteur de type cognitif-évolutif. Pour maintenir leur capacité exportatrice, les entreprises d'un territoire particulier doivent constamment innover. Cette capacité peut être alimentée par la création d'actifs spécifiques associés au territoire. Ils peuvent être multiples. L'accent est mis ici sur les processus cumulatifs d'apprentissage collectif qu'illustre la notion de milieu innovateur définie par l'auteur. Le milieu réduit l'incertitude à laquelle sont confrontés les agents économiques locaux compte tenu de la turbulence du contexte économique. Il favorise, en s'appuyant sur une gouvernance locale, la réalisation de fonctions cognitives importantes telles que le transcodage, la coordination ex ante et l'apprentissage collectif. Ses effets sont à la base de rendements croissants localisés, externes aux firmes.

L'article d'**André Sapir**, « La globalisation et la réforme des modèles sociaux européens », conclut ce numéro consacré à la compétitivité structurelle. L'Union européenne est poussée à réfléchir sur les moyens dont elle dispose pour « maintenir et renforcer la justice sociale et la compétitivité dans le contexte de la globalisation ». André Sapir contribue à éclairer le débat en tentant d'établir trois points. *Primo*, l'époque est marquée par des changements globaux,

technologiques et politiques, rapides. Une mesure du changement est donnée par l'accroissement considérable, au cours des trois dernières décennies, de la part des importations en biens manufacturés des pays développés en provenance des économies émergentes. Elle a été multipliée par quatre. Et les observateurs ne s'attendent pas à la fin prochaine du mouvement. Cette époque de changement compte de nouvelles opportunités mais aussi de nouvelles menaces. Etre en mesure de saisir les opportunités passe nécessairement par la réforme des institutions sociales et du travail européennes. L'absence de réforme ne garantirait pas le statu quo, mais au contraire contribuerait à alimenter la menace sur le Marché Unique et l'union monétaire. *Secundo*, il n'existe pas « un » modèle social européen mais des modèles, dont les performances traduites en termes d'efficacité et d'équité apparaissent fort disparates. Compte tenu des tensions sur les finances publiques des Etats induites par la globalisation, le progrès technique et le vieillissement de la population, les modèles peu efficaces, caractérisés par un faible taux d'emploi, ne sont tout simplement pas soutenables et doivent être réformés. L'évidence suggère qu'il y aurait quelques bénéfices à attendre en termes d'emploi dès lors que les dispositifs visant à protéger les travailleurs des aléas du marché du travail prennent la forme d'assurances contre le chômage plutôt que d'être définis sur base de la législation du travail. *Tertio*, la réforme du marché du travail et des politiques sociales est de la compétence des Etats membres. D'autres réformes, relatives au marché des biens et services et des capitaux, relèvent de décisions prises au niveau de l'Union. Si la coordination des réformes menées à ces niveaux serait certainement profitable – elle motivait aussi le processus de Lisbonne –, force est de reconnaître le manque d'intérêt des Etats membres pour celle-ci. Cela étant, pour ce qui concerne directement l'Union européenne, la priorité devrait être l'achèvement du Marché Unique, en particulier en ce qui concerne les marchés de services, incluant les marchés financiers.

Au moment où ce numéro de la revue sortira de presse, on connaîtra probablement la réaction officielle du Gouvernement fédéral belge à la suite de la récente déclaration sur la compétitivité du Groupe des 10⁴. En matière de coûts salariaux, la déclaration appelle notamment à une utilisation plus stricte de la loi de sauvegarde préventive de la compétitivité et de promotion de l'emploi. Elle met aussi l'accent sur la formation, l'innovation et la diversité sur le lieu de travail, et prend quelques engagements relatifs à ces matières. Souhaitons que la déclaration aura bien été entendue et que l'orientation qu'elle donne soit vigoureusement soutenue. Il faut aller plus loin sur la voie de la compétitivité structurelle. Pour cela, les « nouveaux premiers pas » doivent être encouragés.

⁴ Groupe des 10 (2006), « Une économie plus compétitive en faveur de l'emploi », Déclaration commune, 27 mars. Le Groupe des 10 est composé des directions d'organisations syndicales et patronales, représentatives au niveau belge.

Références

Bassanini, A. and E. Ernst (2002), “Labour market institutions, product market regulation, and innovation: cross-country evidence”, Working paper n°316, OECD, Paris, January.

Krugman, P. (1996), *Pop internationalism*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Nicoletti, G. and S. Scarpetta (2005a), “Regulation and economic performance. Product market reforms and productivity in OECD”, Working paper n°460, OECD, Paris, November.

Nicoletti, G. and S. Scarpetta (2005b), “Product market reforms and employment in OECD countries”, Working paper n°472, OECD, Paris, December.

Scarpetta, S. and T. Tressel (2002), “Productivity and convergence in a panel of OECD industries : Do regulations and institutions matter?”, Working paper n°342, OECD, Paris, September.