

2016-12-16

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

---

### Trois régions, trois économies?

(Article pour la Revue économique du mois de décembre 2016)

Les structures de production dans les régions flamande, wallonne et bruxelloise sont-elles interconnectées ou, au contraire, ont-elles tendance à fonctionner indépendamment les unes des autres? Cet article lève le voile sur les échanges commerciaux entre les trois régions et évalue la hauteur des barrières régionales à l'œuvre en Belgique. Établir une relation commerciale avec une société implantée dans une autre région entraîne en effet un surcoût. Selon nos estimations, il équivaut à une distance implicite supplémentaire entre la firme cliente et la firme fournisseuse qui peut atteindre 30 km.

Ces barrières interrégionales produisent essentiellement leurs effets au niveau des échanges de services. L'influence des composantes réglementaire, linguistique ou culturelle y est plus marquée. En revanche, les échanges de biens industriels, de nature plus universelle, ne souffrent d'aucune barrière significative.

L'ampleur des barrières régionales varie en fonction de la région concernée. Selon nos calculs, une entreprise flamande est confrontée à une barrière implicite équivalente à 10 km lorsqu'elle souhaite procéder à une vente à une société wallonne. Un fournisseur wallon à la recherche d'un client professionnel flamand est quant à lui entravé par une barrière implicite de 30 km. Pour sa consommation ou pour sa production à l'exportation, la Flandre s'appuie donc moins sur de la valeur issue des deux autres régions que ne le font la Wallonie et Bruxelles. Le cas de la région bruxelloise est quelque peu particulier, car ses entreprises font souvent office de trait d'union entre les différents sous-réseaux économiques.

L'appartenance à une région n'est bien sûr pas le seul facteur influençant les relations économiques entre une firme fournisseuse et une firme cliente. Celles-ci sont avant tout déterminées par la distance géographique qui les sépare, quelles que soient leurs régions respectives. Des facteurs économiques, comme leur taille, leur secteur d'activité, leur lien financier éventuel, ou encore leur appartenance au même sous-réseau économique, jouent également un rôle crucial. À cet égard, une cartographie des sous-réseaux démontre l'existence d'un certain nombre de bassins au sein desquels les échanges commerciaux sont plus intenses.

Une chose est toutefois certaine: la présence de barrières interrégionales n'empêche pas les échanges entre les différentes régions. En Belgique, une firme sur deux vend à des clients professionnels installés dans d'autres régions. Au niveau global, chaque région participe aux filières à l'exportation des deux autres. En outre, 7 % de la valeur ajoutée flamande est investie ou consommée par les ménages ou par les administrations publiques des deux autres régions. Pour la Flandre, le poids du seul marché wallon est d'ailleurs comparable à celui du marché allemand ou du marché français, et il dépasse celui du marché néerlandais. Pour la Wallonie et pour Bruxelles, le marché interrégional absorbe respectivement 9 et 40 % de la valeur ajoutée créée. Son poids est supérieur à celui des marchés allemand et français réunis. À ce propos, précisons que la Flandre exporte davantage de valeur ajoutée que la Wallonie sur presque tous les marchés étrangers. Toutefois, le contraste entre les répartitions géographiques des exportations de ces deux régions est remarquable.