

Caractéristiques et évolution du commerce extérieur de la Belgique

W. Melyn⁽¹⁾

Introduction

Le développement économique et la prospérité de la Belgique reposent, dans une large mesure, sur les échanges avec les pays voisins et, plus généralement, avec le reste du monde. Vu la taille réduite de son économie et ses ressources limitées en matières premières, la Belgique doit importer beaucoup pour se procurer les biens et services qui ne sont pas disponibles sur son propre marché ou qui peuvent être produits à moindre coût à l'étranger. Inversement, la Belgique exporte une grande partie de sa production, ce qui lui permet de financer ses importations et de tirer profit d'économies d'échelle.

Au cours des vingt-cinq dernières années, le commerce international a subi des mutations profondes, en raison notamment de la mondialisation de l'économie et de l'apparition de nouveaux marchés et de nouveaux concurrents. Le présent article vise à mettre en évidence les principales modifications de l'environnement international et à examiner comment les échanges extérieurs de la Belgique se sont comportés dans ce contexte en changement.

L'article est divisé en trois parties, reflétant les principales étapes de l'analyse. La première partie étudie les caractéristiques de la mondialisation ainsi que son influence sur l'évolution et la structure du commerce international. La deuxième partie décrit les principales caractéristiques du commerce extérieur de la Belgique, en mettant essentiellement l'accent sur les exportations. La troisième partie présente les résultats de la Belgique en matière d'évolution de la balance commerciale et des parts de marché à l'exportation. Ces résultats permettent

d'examiner comment la Belgique a réagi, jusqu'à présent, à l'intégration croissante de l'économie mondiale. À cet égard, l'évolution du commerce extérieur de la Belgique est comparée à celle des pays voisins, ceux-ci présentant, outre leur politique monétaire, de nombreuses caractéristiques économiques communes.

Une étape supplémentaire de l'analyse consisterait à expliquer ces résultats en les reliant aux déterminants de la compétitivité. À cet égard, il convient de noter que, de plus en plus, en raison des modifications structurelles de l'économie mondiale, la compétitivité d'une économie se définit comme sa capacité à créer et maintenir un environnement favorable au développement de sa prospérité, au-delà du maintien de sa position dans le commerce international. En conséquence, les facteurs à prendre en considération se sont élargis, dépassant la comparaison des prix et des coûts par rapport aux partenaires commerciaux. La sélection des indicateurs pertinents, par exemple en matière d'innovation ou d'environnement pour les entreprises, fait cependant encore l'objet de débats et les données afférentes doivent encore être, pour une large part, collectées et harmonisées. Les déterminants de la compétitivité de l'économie belge ne sont dès lors pas abordés dans cet article.

(1) L'auteur remercie L. Dresse, B. Eugène et C. Rigo pour leurs contributions à l'article.

1. Développements structurels du commerce international

1.1 Mondialisation et commerce international

Le commerce international de marchandises, qui, dans cette partie de l'article, est mesuré par l'évolution moyenne des flux d'importations et d'exportations à prix constants, a enregistré une vive expansion entre 1975 et 2002 : il a progressé de 5,6 p.c. par an en moyenne durant cette période. En revanche, la production mondiale mesurée sur la base du PIB n'a augmenté, dans le même temps, que de 2,9 p.c. par an en moyenne. Le commerce international a surtout progressé plus fortement que la production à compter de la seconde moitié des années quatre-vingt.

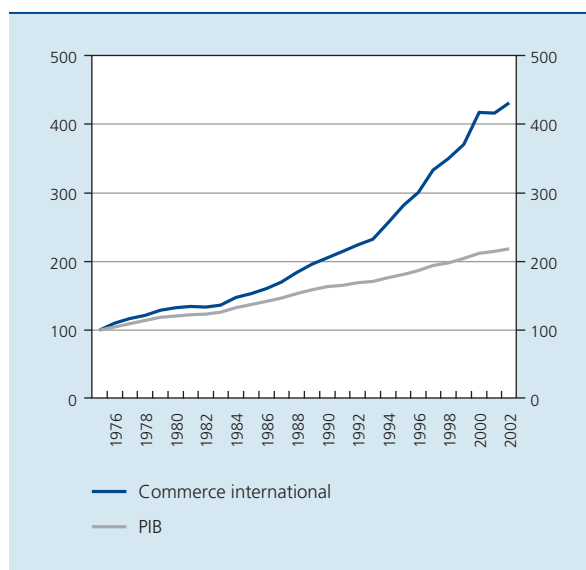
La croissance plus rapide du commerce international que de la production est le reflet de la mondialisation croissante de l'économie, qui se caractérise également par l'extension importante des mouvements internationaux de capitaux et par les migrations internationales.

La mondialisation croissante peut s'expliquer par plusieurs changements fondamentaux de l'économie mondiale. D'abord, les barrières à la libre circulation des marchandises ont été réduites grâce à la conclusion d'accords de libre-échange, et les mouvements de capitaux ont été libéralisés. Ensuite, les progrès technologiques réalisés au cours des dernières décennies, notamment en matière de transports et de télécommunications, ont favorisé le commerce international en occasionnant une baisse des coûts de transaction et en encourageant l'échange d'informations et la mobilité des personnes et des marchandises. Enfin, en raison de l'intensification de la concurrence internationale, les entreprises ont été amenées à tirer profit des économies d'échelle en élargissant leurs débouchés.

L'allocation plus efficace des facteurs de production, résultat de l'internationalisation de l'économie, a positivement influencé tant les gains de productivité que le revenu mondial. Elle a également entraîné une fragmentation de la création de la valeur ajoutée au cours du processus de production. Sous l'effet de cette fragmentation, la production finale résulte désormais de plusieurs phases successives dans différentes unités de production, plutôt que d'une production centralisée dans une seule entité, comme c'était le cas dans le passé. Ce type de processus de production est courant dans l'industrie manufacturière, notamment dans le secteur de l'automobile, mais aussi, de plus en plus souvent, dans la branche des services, où il prend par exemple la forme de traitements de données à distance dans le cadre de la gestion de l'entreprise

GRAPHIQUE 1 COMMERCE INTERNATIONAL DE MARCHANDISES ET PIB MONDIAL

(indices 1975 = 100, prix constants)



Sources : Banque mondiale, OCDE.

(comptabilité, administration, distribution) ou de services à la clientèle (call-centers). La croissance du commerce international de marchandises, plus rapide que celle de la production mondiale, doit également être analysée dans cette perspective. Les importations et les exportations sont en effet calculées sur la base des flux bruts entre les unités de production qui se situent généralement dans différents pays, alors que la production finale est calculée en se référant à la somme de la valeur ajoutée dégagée dans chaque unité de production.

Le commerce international de marchandises est essentiellement concentré dans les pays industrialisés, les pays de l'OCDE représentant un peu plus de 71 p.c. de l'ensemble du commerce mondial en 2002. Le commerce international des États-Unis comptait pour près de 15 p.c. du total et celui du Japon pour presque 6 p.c. La zone euro était, avec un peu plus de 29 p.c. du total, la plus importante région commerçante, compte tenu des échanges entre les États membres. Abstraction faite de ces échanges, la part de la zone euro est comparable à celle des États-Unis. Si, sur la période 1975-2002, le commerce international a, dans chaque région, progressé plus sensiblement que le PIB, des écarts sont toutefois observés. Ainsi, le commerce extérieur a le plus fortement augmenté par rapport à la production aux États-Unis et dans la zone euro, à concurrence d'un facteur 2,2 à 2,3. Au Japon et dans les pays non membres de l'OCDE, en revanche, l'expansion relative du commerce extérieur a été moins marquée.

TABLEAU 1 ÉVOLUTION ET STRUCTURE GÉOGRAPHIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL DE MARCHANDISES⁽¹⁾

	Évolution (pourcentages de croissance annuels moyens 1975-2002, prix constants)			Structure géographique (pourcentages du total en 2002, prix courants)	
	Commerce international	PIB	Ratio	Commerce international	PIB
Monde	5,6	2,9	1,9	100,0	100,0
Pays de l'OCDE	5,8	2,8	2,0	71,3	81,4
dont :					
Zone euro	5,4	2,3	2,3	29,4	20,6
États-Unis	6,9	3,2	2,2	14,7	32,1
Japon	4,8	2,8	1,7	5,7	12,4
Pays non membres de l'OCDE	5,1	3,5	1,5	28,7	18,6

Sources : Banque mondiale, OCDE.
(1) Moyenne des importations et des exportations.

1.2 Développements structurels du commerce international

L'IMPORTANCE CROISSANTE DES ENTREPRISES MULTINATIONALES

La fragmentation du processus de production est essentiellement le fait des entreprises multinationales, qui veulent organiser leur processus de production de façon optimale dans un environnement de plus en plus concurrentiel. Afin de tirer au mieux parti des économies d'échelle et d'optimiser la structure de leurs coûts de production, ces entreprises créent de nouvelles unités de production ou prennent le contrôle d'entreprises établies dans d'autres pays. Les investissements directs étrangers jouent à cet égard un rôle important. En outre, le souhait d'être présent sur des marchés importants ou en croissance peut également être un encouragement à investir directement à l'étranger.

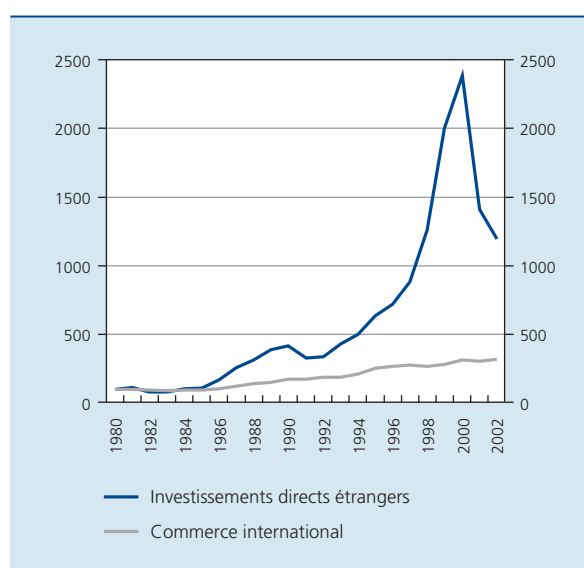
Les investissements directs étrangers peuvent constituer, pour le commerce extérieur, un élément catalyseur ou inhibiteur. L'effet net n'est, a priori, pas certain et dépend, entre autres, de l'objectif des investissements directs étrangers: fragmentation du processus de production entre plusieurs entités ou rapprochement entre les lieux de production et les débouchés. Quoi qu'il en soit, le commerce extérieur comme les investissements directs étrangers se sont sensiblement accrus au cours des deux dernières décennies, en dépit d'une forte régression après 2000, année où les investissements et la bulle financière ont atteint leur apogée. Entre 1980 et 2002, les investissements directs étrangers ont ainsi nettement plus progressé, à concurrence d'un facteur 12, que le commerce international, qui a augmenté d'un facteur 3,5.

La part des entreprises multinationales dans le commerce international s'est sensiblement accrue au cours des dernières décennies. Selon les estimations de la CNUCED, environ deux tiers du commerce mondial total auraient été attribuables à ces entreprises dans la seconde moitié des années nonante⁽¹⁾.

(1) CNUCED (2002).

GRAPHIQUE 2 INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS ET COMMERCE INTERNATIONAL DE MARCHANDISES⁽¹⁾

(indices 1980 = 100, prix courants)



Sources : CNUCED, OCDE.
(1) Moyenne des importations et des exportations.

L'AUGMENTATION DU COMMERCE INTRA-INDUSTRIES

L'internationalisation croissante de la production donne lieu à une forte expansion du commerce international intra-industries, ce qui signifie que des produits de nature comparable sont importés et exportés. L'indice Grubel-Lloyd, qui indique dans quelle mesure la structure par produit est identique du côté des importations et des exportations, donne une mesure de l'importance grandissante de ce type de commerce international.

Depuis le début des années soixante, cet indice a fortement progressé dans les pays industrialisés. Le commerce international intra-industries représentait, en moyenne, quelque 72 p.c. du commerce extérieur dans l'industrie manufacturière de la zone euro et des États-Unis depuis les années nonante, contre environ, en moyenne, 55 p.c. seulement dans les années soixante. Au Japon, le commerce intra-industries occupe une part plus faible du commerce extérieur, bien qu'il en représente près de 60 p.c. Dans la zone euro, la Belgique, les Pays-Bas et la France enregistrent le pourcentage le plus élevé de commerce international intra-industries, l'Allemagne occupant une position médiane.

LA MODIFICATION DE LA STRUCTURE PAR PRODUIT DU COMMERCE INTERNATIONAL

Si l'on compare la structure par produit du commerce international de marchandises en 1980 avec celle observée en 2002, il apparaît que la part que représentent les produits de l'industrie manufacturière dans le total s'est considérablement renforcée, passant de 59 à 83 p.c. Cet accroissement résulte de hausses plus sensibles des prix

TABLEAU 2 COMMERCE INTERNATIONAL INTRA-INDUSTRIES DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE ⁽¹⁾
(pourcentages des échanges extérieurs de l'industrie manufacturière)

	1961-1970	1991-2000	2001
Zone euro ⁽²⁾	52,6	71,6	73,7
Allemagne	54,6	76,5	76,7
France	76,4	86,5	85,6
Pays-Bas	78,5	87,9	87,4
UEBL/Belgique	73,4	85,4	88,9
États-Unis	57,4	71,8	71,8
Japon	34,8	50,0	58,0

Sources : OCDE, BNB.

(1) Indice Grubel-Lloyd.

(2) Moyenne non pondérée du commerce international intra-industries des douze pays de la zone euro.

TABLEAU 3 COMMERCE MONDIAL DE MARCHANDISES : STRUCTURE PAR CATÉGORIE DE PRODUITS ⁽¹⁾
(pourcentages du commerce total de marchandises, importations et exportations moyennes, prix courants)

	1980	2002
Agriculture, produits alimentaires et matières premières	41,0	17,0
dont :		
Énergie	23,7	7,7
Produits de l'industrie manufacturière	59,0	83,0
Produits chimiques	7,3	10,1
Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première	16,3	13,6
Machines et matériel de transport	24,8	42,3
Autres	10,7	17,0
Total	100,0	100,0

Source : CNUCED.

(1) La classification par catégorie de produits est fondée sur la nomenclature CTCI (cf. annexe).

des produits de l'industrie manufacturière par rapport à ceux des produits agricoles, des produits alimentaires et des matières premières, et surtout de la croissance soutenue de la catégorie de produits machines et matériel de transport. La forte augmentation, en termes relatifs, du commerce international dans cette catégorie tient, en partie, à l'expansion du commerce de pièces détachées et de composantes, qui y joue un rôle important. Des chiffres détaillés indiquent que la progression du commerce de l'industrie manufacturière a été particulièrement sensible pour les produits à haute teneur en technologie, ce qui peut s'expliquer par la plus grande élasticité-revenu de la demande et le potentiel plus important d'innovation et d'augmentation de la productivité pour ces produits.

Par ailleurs, la part du commerce de services dans le commerce international total a progressé, passant d'un peu moins de 17 p.c. en 1980 à près de 20 p.c. en 2002. L'expansion du commerce de services est liée, en partie, à l'importance croissante de la production et de la consommation de services. En outre, les progrès technologiques ont aussi stimulé le commerce de services en permettant le transfert rapide, à un coût en baisse continue, de volumes importants et sans cesse croissants d'informations. Ces progrès ont, par exemple, été déterminants dans les services financiers. Les évolutions technologiques ont également favorisé le commerce de services en incitant les entreprises à répartir les frais fixes qui y sont liés par l'élargissement des

marchés au-delà des frontières nationales. Enfin, un certain nombre de services, comme les transports et les services financiers, se sont développés sur une échelle davantage internationale à la suite de la croissance du commerce extérieur de marchandises. Le présent article s'attache toutefois principalement au commerce de marchandises.

IMPORTANCE CROISSANTE DU COMMERCE INTRA-RÉGIONAL

La croissance du commerce international de marchandises, durant les dernières décennies, s'est également accompagnée d'une expansion du commerce intra-régional. Le commerce international s'effectue pour une part importante et sans cesse croissante entre et, surtout, au sein de plusieurs blocs régionaux : l'Union européenne, l'Amérique du Nord et l'Asie du Sud-Est. Environ deux tiers du commerce international total s'opèrent entre et au sein de ces blocs, principalement à la suite d'accords commerciaux régionaux formels conclus notamment dans les années quatre-vingt. En outre, la proximité géographique, les économies d'échelle et la croissance des investissements directs étrangers exercent une influence importante au sein de ces blocs.

Le commerce à l'intérieur de l'UE a notamment été favorisé, dans les années quatre-vingt, par l'adhésion, en 1986, de l'Espagne et du Portugal, ainsi que par l'instauration progressive du marché intérieur. L'union monétaire pourrait donner un nouvel élan au commerce entre les pays de la zone euro. Selon la littérature économique, les effets d'une intégration monétaire sur le commerce international s'exercent par le biais de trois canaux : économie de coûts à la suite de la suppression des différentes monnaies (comptabilité simplifiée, frais de transaction moins élevés, etc.), disparition des risques liés aux fluctuations des cours de change nominaux et augmentation de la transparence des prix. Les études empiriques menées en la matière concluent que l'effet net de ces trois facteurs sur le commerce à l'intérieur de la zone euro serait positif, mais les résultats divergent fortement, allant d'une progression de 5 à 50 p.c. pour les importations⁽¹⁾. Selon ces études, des répercussions positives sont déjà perceptibles à l'heure actuelle, mais le plein effet ne se ferait sentir qu'à terme.

L'élargissement de l'UE à dix pays, en mai de cette année, va sans doute encore stimuler le commerce au sein de l'UE. Ces pays (Malte et Chypre dans les années septante, les autres en 1991) ont toutefois déjà conclu des

« Accords européens » et ont donc créé des zones de libre-échange avec les pays de l'UE⁽²⁾, essentiellement pour la production industrielle. Par conséquent, l'ouverture de ces pays aux marchés européens est déjà, en partie, une réalité. Il semble toutefois que leur commerce avec l'UE va encore progresser dans les années à venir. Pour apprécier l'effet potentiel sur le commerce extérieur, il convient cependant de rappeler que leurs marchés sont de taille restreinte.

1.3 Conséquences pour l'analyse du commerce international

Les développements structurels du commerce international ont une incidence sur l'analyse des transactions avec l'étranger et sur l'évaluation de la compétitivité d'un pays.

Pour commencer, il est préférable, pour analyser l'évolution du volume des opérations sur marchandises, d'examiner simultanément l'évolution du volume des importations et des exportations. Ainsi, des divergences temporaires ou structurelles du rythme d'internationalisation constaté à l'échelle mondiale sont neutralisées. Si l'on prête uniquement attention à l'évolution du volume des exportations ou des importations, cela peut en effet donner lieu à des conclusions biaisées et même, dans certains cas, erronées.

Par ailleurs, la segmentation croissante de la production rend l'évolution à court terme du commerce extérieur d'un pays moins sensible aux fluctuations temporaires des facteurs coût et prix, tels les coûts relatifs du travail ou les cours de change, par exemple. Une étude récente montre que ce phénomène est le plus perceptible dans les branches d'activité de haute technologie et dans les pays du cœur de la zone euro⁽³⁾. En outre, le degré élevé de réexportations en Belgique et aux Pays-Bas rendrait les exportations dans ces pays moins élastiques aux prix⁽⁴⁾.

2. Le commerce extérieur de la Belgique

2.1 Importance globale du commerce extérieur pour la Belgique

Les tendances qui ont caractérisé l'évolution du commerce mondial au cours des dernières décennies se retrouvent également, dans une large mesure, dans les évolutions du commerce extérieur de la Belgique et de la zone euro. Les deux économies font en effet partie intégrante du commerce mondial.

(1) CE (2003).

(2) Les « Accords européens » prévoient un accès plus rapide de ces pays au marché de l'UE qu'inversement.

(3) Carlin W., Glyn A., et J. Von Reenen (2001).

(4) Banco de España (2003).

Au cours de la période 1980-2003, le commerce extérieur de la Belgique⁽¹⁾ a augmenté en volume de 4,2 p.c. en moyenne par an, soit beaucoup plus rapidement que l'activité économique, dont la croissance a atteint 1,9 p.c. La progression du commerce extérieur de la Belgique a pourtant été la plus faible des pays de la zone euro, où une augmentation moyenne de 4,8 p.c. a été enregistrée.

Plusieurs facteurs expliquent cette dynamique différente. En premier lieu, la croissance économique moyenne de la Belgique durant cette période, s'élevant à 1,9 p.c., a été inférieure à celle de la zone euro, qui s'est chiffrée à 2,2 p.c., à la suite, entre autres, du mouvement de rattrapage de l'Espagne, du Portugal et surtout de l'Irlande, mais aussi parce que, pendant la première moitié des années quatre-vingt, la croissance de la Belgique est restée inférieure à celle de ses trois principaux voisins – l'Allemagne, la France et les Pays-Bas. Par ailleurs, l'intégration des pays précités à l'UE a entraîné une hausse sensible du commerce international, indépendamment des effets sur le PIB. Ainsi, en Espagne et au Portugal, ainsi qu'en Italie et en Grèce, la croissance du commerce extérieur en proportion du PIB

a été supérieure à la moyenne de la zone euro. Enfin, la Belgique et, de façon plus générale, l'UEBL avaient, déjà avant 1980, un degré d'ouverture élevé.

Le degré d'ouverture de la Belgique, calculé comme le rapport entre la moyenne des importations et des exportations de biens et de services d'une part, et la demande finale, d'autre part, a atteint 43,7 p.c. en moyenne au cours de la période 1995-2003. La Belgique occupe la troisième place du classement des pays de la zone euro et dépasse largement la moyenne, de 24,9 p.c. Le degré d'ouverture peut être ventilé sur la base des données du commerce de services et du commerce de biens. Ce dernier groupe peut lui-même encore être subdivisé entre le commerce à l'intérieur et celui à l'extérieur de la zone euro.

En ce qui concerne les échanges de services, la Belgique enregistre, avec 7,5 p.c., le quatrième plus important degré d'ouverture des pays de la zone euro. Elle se classe derrière le Luxembourg – où le secteur financier revêt une très grande importance –, l'Irlande et l'Autriche. En France et en Allemagne, en revanche, le degré d'ouverture du commerce extérieur des services est très faible.

(1) Moyenne des importations et des exportations de biens et services à prix constants.

TABEAU 4 ÉVOLUTION ET STRUCTURE GÉOGRAPHIQUE DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA ZONE EURO^{(1) (2)}

	Évolution (pourcentages de croissance annuels moyens 1980-2003, prix constants)			Structure géographique (pourcentages du total en 2003, prix courants)	
	Commerce extérieur	PIB	Ratio	Commerce extérieur	PIB
Zone euro	4,8	2,2	2,2	100,0	100,0
Allemagne ⁽³⁾	4,4	2,3	1,9	28,6	29,4
France	4,6	2,0	2,2	15,6	21,4
Italie	4,3	1,8	2,4	13,0	17,9
Pays-Bas	4,7	2,3	2,1	10,6	6,3
Espagne	7,6	2,8	2,8	8,6	10,2
Belgique	4,2	1,9	2,2	8,6	3,7
Autriche	4,9	2,2	2,2	4,6	3,1
Irlande	9,4	5,3	1,8	4,0	1,8
Finlande	4,8	2,4	2,0	1,9	2,0
Portugal	6,1	2,6	2,3	1,8	1,8
Grèce	4,6	1,8	2,5	1,5	2,1
Luxembourg	6,6	4,7	1,4	1,3	0,3

Sources : CE, ICN.

(1) Moyenne des importations et des exportations de biens et services.

(2) Les pays sont classés en fonction de l'importance relative de leur commerce extérieur.

(3) Données pour l'Ouest de l'Allemagne jusqu'en 1992 inclus.

TABLEAU 5 DEGRÉ D'OUVERTURE

(moyenne des importations et des exportations exprimée en pourcentage de la demande finale, moyenne de la période 1995-2003, prix courants)

	Belgique	Classement dans la zone euro	Zone euro ⁽¹⁾	Allemagne	France	Pays-Bas
Commerce total	43,7	3	24,9	23,1	20,1	37,7
Services	7,5	4	5,0	4,0	3,4	6,9
Biens	36,2	1	19,8	19,1	16,7	30,8
Zone euro	22,5	1	–	8,7	9,4	18,4
Hors zone euro	13,7	3	–	10,4	7,2	12,4

Sources : CE, ICN.

(1) Y compris le commerce dans la zone euro.

S'agissant du commerce extérieur de biens, la Belgique enregistre le degré d'ouverture le plus élevé des pays de la zone euro, avec 36,2 p.c. Cette première place s'explique par le fait que, compte tenu de sa position géographique centrale, la Belgique commerce de façon intensive avec les pays de la zone euro. Certains pays situés plus aux confins de la zone euro, comme l'Irlande ou la Finlande, présentent toutefois un degré d'ouverture supérieur à celui de la Belgique pour les transactions avec les pays situés hors zone euro.

Depuis 1980, le commerce extérieur de biens et services a progressé, presque de façon continue, plus rapidement que la demande finale, et cette tendance s'est maintenue dans les pays de la zone euro dans la seconde moitié des années nonante. À cet égard, la création du marché unique a probablement joué un rôle de catalyseur, comme

le montre l'accélération de la croissance du commerce extérieur à partir de 1994. Le degré d'ouverture de la zone euro est ainsi passé de 21,7 p.c. en 1980 à 25,9 p.c. en 2003. En Belgique, au cours de la même période, il est passé de 36,5 à 45 p.c.

2.2 Structure par produit du commerce extérieur⁽¹⁾

De la comparaison, à un niveau relativement agrégé, de la structure par produit du commerce extérieur de biens de la Belgique pour la période 1995-2003, il ressort que la part des produits de l'agriculture, de l'alimentation et des matières premières (CTCI 0 à 4) dans le total est un peu

(1) La répartition en catégories de produits repose sur la nomenclature CTCI (cf. annexe).

Encadré 1 – Données du commerce extérieur de biens selon le concept national

Les statistiques du commerce extérieur de biens de la Belgique sont établies par la Banque pour le compte de l'ICN selon le concept communautaire et le concept national. Le concept communautaire se base sur des règles uniformisées à l'échelle internationale et est principalement utilisé dans des publications internationales. Le contenu du concept national est déterminé par chaque pays de manière autonome et tient compte des spécificités du commerce extérieur du pays concerné.

Pour la Belgique, les données du concept national sont établies en appliquant des corrections au résultat du concept communautaire. La correction totale se montait en moyenne en 2003 à environ 20 p.c. des chiffres établis selon le concept communautaire. L'élément le plus important à cet égard est la correction apportée pour les transactions opérées exclusivement entre non-résidents et qui impliquent un franchissement de la frontière douanière. Ces transactions, qui représentent une part croissante du total des échanges de marchandises selon le concept communautaire sont exclues des chiffres établis selon le concept national⁽¹⁾. De ce fait, les volumes – et, dans une moindre mesure, les prix – du commerce extérieur enregistrent une évolution différente selon les deux concepts.

(1) Pour plus de précisions sur le mode de calcul du concept national, se référer aux articles parus dans le Bulletin mensuel du commerce extérieur de mars 2001, de septembre 2002 et de janvier 2004. ▶

Du point de vue économique, ce sont les chiffres établis selon le concept national qui reflètent le mieux la réalité économique de la production et de la demande en Belgique. Ils servent de base pour l'établissement de la rubrique « marchandises » de la balance des paiements, ainsi que des transactions sur marchandises dans les comptes nationaux.

Depuis janvier 2004, l'ICN est passé à la publication de statistiques selon le concept national, les chiffres établis selon le concept communautaire restant toutefois disponibles. Les données utilisées dans le présent article sont celles établies selon le concept national; elles sont disponibles à partir de 1995.

plus importante que chez ses trois principaux pays voisins et que dans la zone euro. Cette situation s'explique entre autres par la vente de produits pétroliers distribués ou transformés en Belgique.

En Belgique, comme dans les autres pays de la zone euro, les exportations se composaient principalement, à savoir à hauteur de 85 p.c. environ, des produits de l'industrie manufacturière (CTCI 5 à 9). Dans cette catégorie de produits, la spécialisation des pays présente toutefois des différences. Ainsi, la Belgique est spécialisée dans l'exportation de produits de l'industrie chimique (CTCI 5) et de produits issus du traitement des matières premières (CTCI 6). La part plus importante de cette catégorie

dans les exportations belges s'explique pour environ 6 points de pourcentage par le commerce du diamant. Parallèlement, dans cette catégorie, les fils, tissus et articles textiles façonnés, le fer et l'acier et les métaux non ferreux sont relativement importants en Belgique. En revanche, la catégorie des machines et du matériel de transport (CTCI 7) est relativement sous-représentée dans les exportations belges, malgré la part très importante de l'industrie automobile.

À l'exception des matières premières, dont la Belgique est peu dotée, la structure des importations de la Belgique est fort comparable à celle de ses exportations. Comme cela a déjà été mentionné, la Belgique se caractérise par l'un

TABLEAU 6 STRUCTURE PAR PRODUIT DES EXPORTATIONS DE BIENS

(pourcentages du total des exportations en valeur, moyennes de la période 1995-2003)

	Belgique	Trois principaux pays voisins	Zone euro
Agriculture, produits alimentaires et matières premières	16,9	14,0	13,7
dont :			
Énergie	4,2	2,8	2,6
Produits de l'industrie manufacturière	83,1	86,0	86,3
Produits chimiques	20,3	13,6	13,8
Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première	24,3	13,6	16,4
Machines et matériel de transport	29,5	46,5	42,3
Autres	8,9	12,4	13,8
Total	100,0	100,0	100,0

Sources : CE, ICN.

TABLEAU 7 STRUCTURE PAR PRODUIT ET BALANCE COMMERCIALE DE LA BELGIQUE PAR CATÉGORIE DE BIENS

(moyennes pour la période 1995-2003, prix courants)

	Exportations (pourcentages du total)	Importations	Solde (milliards d'euros)
Agriculture, produits alimentaires et matières premières	16,9	21,6	-5,4
dont :			
Énergie	4,2	8,1	-5,4
Produits de l'industrie manufacturière	83,1	78,4	13,7
Produits chimiques	20,3	16,3	7,6
Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première	24,3	20,6	7,4
Machines et matériel de transport	29,5	30,7	0,6
Autres	8,9	10,8	-1,8
Total	100,0	100,0	8,3

Source : ICN.

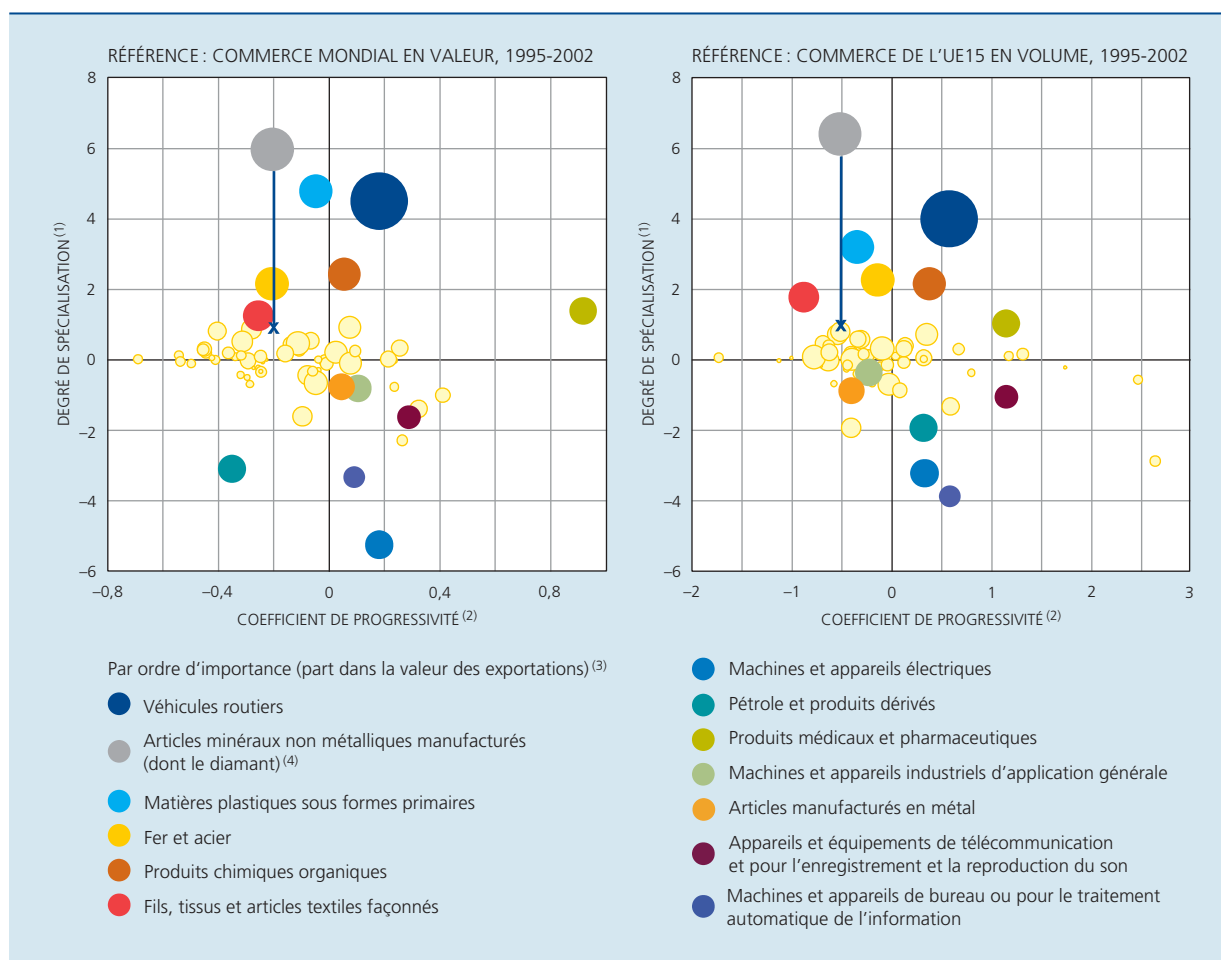
des pourcentages les plus élevés de commerce international intra-industries de tous les pays de la zone euro. Par solde, les données par catégorie de produits montrent que l'excédent total de la balance commerciale, qui s'est élevé en moyenne à 8,3 milliards d'euros par an pendant la période 1995-2003, est essentiellement dû aux produits chimiques et aux articles manufacturés classés principalement d'après la matière première. À cet égard, ce sont surtout les matières plastiques, les fils, tissus et articles textiles façonnés, ainsi que les véhicules routiers, qui constituent un sous-ensemble de la catégorie des machines et matériel de transport, qui ont contribué sensiblement à l'excédent total. Leur contribution positive a plus que compensé les déficits enregistrés au niveau notamment des autres postes de la rubrique machines et matériel de transport, les produits énergétiques ou encore l'habillement.

Une comparaison plus approfondie de la structure des exportations belges par rapport à celle du commerce extérieur d'une zone de référence, basée sur une répartition en une soixantaine de catégories de produits⁽¹⁾, permet d'isoler avec davantage de précision les catégories de produits qui ont exercé une influence positive ou négative sur l'évolution du commerce extérieur.

Cette comparaison s'effectue en combinant deux critères. Le premier porte sur le degré de spécialisation du commerce extérieur et consiste à comparer la part d'une catégorie donnée de produits dans l'ensemble des exportations

(1) Sur la base de la nomenclature CTCI à 2 positions.

GRAPHIQUE 3 SYNTHÈSE DE L'EFFET DE LA STRUCTURE PAR PRODUIT POUR LA BELGIQUE



Sources : CE, CNUCED, ICN.

(1) Le degré de spécialisation par catégorie de produits est calculé comme l'écart entre la part d'une catégorie de produits dans les exportations de la Belgique et cette part dans le commerce mondial, ou dans les importations de l'UE15.

(2) Le coefficient de progressivité par catégorie de produits est calculé comme le rapport, exprimé en pourcentages de divergence, entre la croissance de la catégorie de produits et la croissance moyenne de l'ensemble des produits dans la zone de référence.

(3) La taille des cercles représente l'importance des catégories de produits dans l'ensemble des exportations de la Belgique.

(4) x : position de la catégorie de produits articles minéraux non métalliques manufacturés, à l'exception du diamant.

Encadré 2 – Importance du diamant dans le commerce extérieur de la Belgique

En raison du rôle important joué par Anvers à l'échelle internationale en tant que centre de transit, le commerce du diamant occupe une place non négligeable dans les échanges extérieurs de la Belgique. L'importance de ce marché pour la valeur ajoutée et l'emploi est toutefois beaucoup plus limitée.

Entre 1995 et 2003, les importations et exportations belges de diamant ont représenté en moyenne 6,1 et 6 p.c., respectivement, du total des importations et exportations en valeur. Durant cette période, le solde commercial a oscillé entre 33 et 836 millions d'euros.

En règle générale, l'évolution annuelle du commerce international de diamant présente des mouvements erratiques, tant en prix qu'en volume. Leur incidence sur l'évolution de l'ensemble du commerce extérieur peut par conséquent être considérable. Toutefois, à moyen terme, ces mouvements se neutralisent le plus souvent. Ainsi, entre 1995 et 2003, les fortes fluctuations en volume se sont en grande partie mutuellement compensées, de sorte qu'elles n'ont presque pas influencé l'évolution de l'ensemble du commerce extérieur. Étant donné que, en moyenne, le commerce du diamant a enregistré une croissance presque comparable à celle du commerce global, le volume des importations et des exportations de la Belgique a affiché une évolution à peu près similaire au cours de la période 1995-2003, que le commerce du diamant soit ou non pris en considération. Au niveau des prix également, les importations et les exportations ont enregistré une évolution assez analogue, avec ou sans le commerce du diamant. Les prix utilisés par l'ICN sont les prix du marché fournis par le Conseil supérieur du diamant.

INFLUENCE DU DIAMANT SUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA BELGIQUE

	Total	Diamant	Total hors diamant
(milliards d'euros, moyennes annuelles 1995-2003)			
Valeur			
Exportations	152,7	9,2	143,5
Importations	144,3	8,8	135,5
Solde	8,3	0,4	7,9
(indices pour l'année 2003, 1995 = 100)			
Volume			
Exportations	131,3	137,1	131,0
Importations	131,2	135,3	130,9
Degré de couverture ⁽¹⁾	100,1	101,3	100,0
Prix			
Exportations	116,4	113,5	116,6
Importations	120,1	115,6	120,5
Termes de l'échange ⁽²⁾	96,9	98,1	96,8

Source : ICN.

(1) Rapport entre les exportations et les importations en volume.

(2) Rapport entre les prix des exportations et ceux des importations.

Si l'analyse est réalisée à un niveau plus désagrégé (nomenclature CTCL à 2 positions), l'effet du commerce du diamant est clairement perceptible. Ainsi, pendant la période 1995-2002, les articles minéraux non métalliques manufacturés ont représenté en moyenne quelque 7,6 p.c. de la valeur des importations et des exportations de la Belgique, alors qu'ils ont représenté seulement 2 p.c. du commerce mondial.

de la Belgique avec cette part dans les importations d'une zone de référence. L'écart entre les deux résultats donne le degré de spécialisation de la Belgique dans une catégorie donnée de produits. Si l'écart est positif, la Belgique présente une spécialisation dans ladite catégorie de produits. Le second critère se rapporte au dynamisme relatif de la demande des différentes catégories de produits par rapport au commerce total. Une catégorie donnée de produits est qualifiée de progressive quand, en moyenne, les importations dans cette catégorie progressent plus fortement que l'ensemble des importations. Dans le cas inverse, la catégorie de produits est dite régressive.

Les catégories de produits peuvent être réparties en quatre classes par combinaison des résultats des deux critères. La structure par produit du commerce extérieur est favorable quand, en comparaison avec la zone de référence, les exportations sont spécialisées dans des catégories de

produits progressives et ne sont pas spécialisées dans des catégories de produits régressives. Dans le cas inverse, elle est défavorable.

Deux zones de référence ont été retenues quant à l'évolution des transactions extérieures: d'une part, le commerce mondial⁽¹⁾ et, d'autre part, les importations de la zone euro. En raison de contraintes de disponibilité de données, l'évolution au cours de la période 1995-2002 a dû être exprimée en termes nominaux pour la première zone de référence, alors qu'elle a été considérée en volume pour la seconde. Les résultats pour les exportations de la Belgique sont très semblables sur la base des deux zones de référence et peuvent être ventilés comme suit entre les quatre classes:

(1) Pour des raisons statistiques, le montant total des importations mondiales n'est pas égal à celui des exportations. La valeur du commerce mondial a dès lors été évaluée comme la moyenne des deux flux.

TABEAU 8 PROFIL DE SPÉCIALISATION DES EXPORTATIONS BELGES ET DE CELLES DES PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX, SELON LES PRODUITS

(données en valeur pour le commerce mondial / en volume pour le commerce de l'UE15, moyennes pondérées pour la période 1995-2002)

	Belgique	Pays-Bas	Allemagne	France	Italie
A. Favorable pour les parts de marché à l'exportation					
1. Spécialisation dans des marchés progressifs					
Commerce mondial ⁽¹⁾	28,9	33,1	47,1	46,0	25,7
Commerce de l'UE15 ⁽¹⁾	28,4	24,1	38,4	43,9	9,2
2. Non-spécialisation dans des marchés régressifs					
Commerce mondial ⁽¹⁾	14,3	19,4	16,4	17,2	10,3
Commerce de l'UE15 ⁽¹⁾	16,6	16,2	16,5	21,3	10,5
Total					
Commerce mondial ⁽¹⁾	43,2	52,5	63,5	63,2	36,0
Commerce de l'UE15 ⁽¹⁾	45,0	40,3	54,9	65,2	19,7
B. Défavorable pour les parts de marché à l'exportation					
1. Spécialisation dans des marchés régressifs					
Commerce mondial ⁽¹⁾	37,6	26,3	18,4	18,0	37,4
Commerce de l'UE15 ⁽¹⁾	38,8	30,6	29,7	17,2	52,2
2. Non-spécialisation dans des marchés progressifs					
Commerce mondial ⁽¹⁾	19,2	21,2	18,1	18,9	26,6
Commerce de l'UE15 ⁽¹⁾	16,3	29,1	15,3	17,6	28,1
Total					
Commerce mondial ⁽¹⁾	56,8	47,5	36,5	36,8	64,0
Commerce de l'UE15 ⁽¹⁾	55,0	59,7	45,1	34,8	80,3

Sources: CE, CNUCED, ICN, BNB.

(1) Zone de référence.

- spécialisation dans des produits pour lesquels les marchés sont progressifs (quadrant nord-est du graphique 3): environ 28 p.c. des exportations. Il s'agit, en particulier, des véhicules de transport terrestre, des produits de la chimie organique et des produits médicaux et pharmaceutiques;
- non-spécialisation dans des produits pour lesquels les marchés sont régressifs (quadrant sud-ouest): entre 14 et 17 p.c. des exportations. Les catégories de produits qui figurent dans cette classe sont, entre autres, le pétrole et ses dérivés, si le commerce mondial est considéré comme zone de référence, et le travail des métaux, les machines et appareils industriels à usage général, si le commerce de l'UE15 est la zone de comparaison;
- spécialisation dans des produits pour lesquels les marchés sont régressifs (quadrant nord-ouest): environ 40 p.c. des exportations. Il s'agit notamment des matières plastiques sous formes primaires, du fer et de l'acier, des fils, tissus et articles textiles façonnés;
- non-spécialisation dans des produits pour lesquels les marchés sont progressifs (quadrant sud-est): entre 16 et 19 p.c. des exportations. Ces marchés couvrent les machines et appareils électriques, les machines et appareils de bureau ou pour le traitement automatique de l'information, les appareils et équipements de télécommunication et pour l'enregistrement et la reproduction du son.

Au cours de la période 1995-2002, la structure des exportations de la Belgique a donc été favorable pour environ 44 p.c. et défavorable pour 56 p.c. Les mêmes calculs ont été réalisés pour les principaux partenaires commerciaux de la Belgique. Les Pays-Bas avaient une structure des exportations relativement similaire. En Italie, par contre, la structure était beaucoup moins favorable, 64 à 80 p.c. des exportations ayant une orientation défavorable. La France et l'Allemagne avaient, quant à elles, une structure de produits plus favorable, environ 60 p.c. des exportations étant orientées positivement.

Cette ventilation ne donne toutefois qu'une indication générale de l'orientation du commerce extérieur puisqu'elle ne tient pas compte du degré de spécialisation ou de progressivité. À cet égard, il est davantage pertinent d'examiner l'incidence de la spécialisation par produit sur les résultats commerciaux en calculant une croissance pondérée du marché. Les résultats de ce calcul sont examinés dans la section 3.

2.3 Structure géographique du commerce extérieur

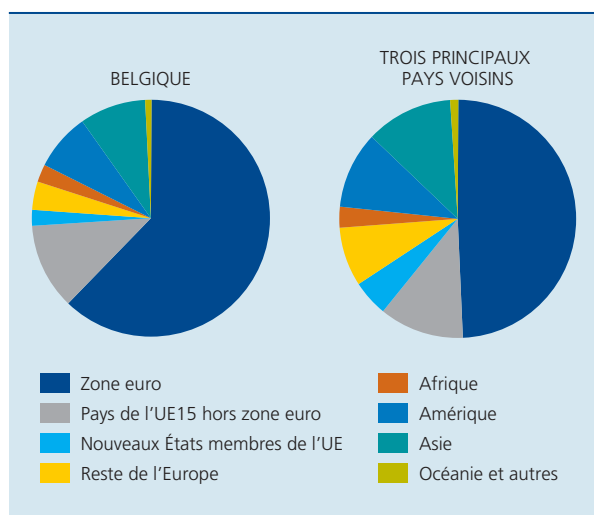
En ce qui concerne la structure géographique, le commerce extérieur de la Belgique se distingue de celui des trois principaux pays voisins par la part plus importante des transactions avec les pays de la zone euro dans le total des transactions. Au cours de la période 1995-2003, cette région représentait en effet en moyenne 62,4 p.c. de l'ensemble des importations et des exportations de la Belgique, contre seulement 49,4 p.c. pour les trois principaux pays voisins. Près de 50 p.c. du commerce total de la Belgique sont d'ailleurs concentrés sur ces trois pays.

La part des pays de l'UE15 hors zone euro est comparable pour la Belgique et ses trois principaux voisins. Par contre, la part de toutes les régions extérieures à l'UE15 – considérées à la fois dans leur ensemble et individuellement – est chaque fois moindre en Belgique.

La structure géographique du commerce extérieur de la Belgique est restée relativement stable depuis 1995. La part des nouveaux États membres de l'UE a toutefois plus que doublé depuis cette date, passant de 1,2 à 2,6 p.c. du commerce total de la Belgique, grâce à l'intégration croissante de ces pays dans les échanges commerciaux internationaux. De même, la part de l'Asie a augmenté, de 8,8 à 9,8 p.c., principalement du fait des transactions avec l'Inde et la Chine. La part de l'Inde est passée de 1,2 à 1,4 p.c. essentiellement sous l'impulsion du commerce de diamants, tandis que celle de la Chine a doublé, passant de 0,8 à 1,6 p.c. durant la période sous revue, entre autres à la suite de la forte croissance économique de ce pays.

GRAPHIQUE 4 STRUCTURE GÉOGRAPHIQUE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

(pourcentages du commerce extérieur total en valeur, moyennes pour la période 1995-2003)



Sources : CE, ICN.

TABLEAU 9 BALANCE COMMERCIALE PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE
(pourcentages du PIB, moyennes pour la période 1995-2003)

	Belgique	Trois principaux pays voisins
Total	3,6	2,7
Europe	4,2	2,7
UE 15	3,4	2,4
Zone euro	3,5	1,5
Pays de l'UE15 hors zone euro	-0,1	0,8
Nouveaux États membres de l'UE	0,4	0,2
Reste de l'Europe	0,4	0,1
Afrique	-0,6	0,2
Amérique	-1,1	0,6
Asie	0,6	-0,8
Océanie et autres	0,4	0,1

Sources : CE, ICN.

L'excédent commercial de la Belgique, qui s'est élevé à environ 3,6 p.c. du PIB sur la période 1995-2003, résulte essentiellement des échanges avec les pays européens, et plus particulièrement avec les pays de la zone euro. Le commerce avec les nouveaux États membres de l'UE ainsi qu'avec le reste de l'Europe contribue, de manière certes limitée mais néanmoins structurelle, au solde commercial positif de la Belgique.

En ce qui concerne les régions hors Europe, des déficits commerciaux sont enregistrés avec l'Afrique et l'Amérique, dans ce dernier cas principalement en raison des transactions avec les États-Unis. Le solde est positif pour le commerce avec l'Asie, mais négatif pour les transactions avec la Chine et le Japon. Le commerce avec l'Océanie et les autres régions, enfin, est en moyenne légèrement positif.

Globalement, par rapport au PIB, la balance commerciale des trois principaux pays voisins a elle aussi été positive, mais de façon moins importante que celle de la Belgique. Cette différence est principalement due au fait que la contribution du commerce avec la zone euro à l'excédent commercial de ces trois pays a été moins élevée et que le commerce avec l'Asie – et lui seul – présentait un solde négatif. Par contre, les pays voisins ont, au contraire de la Belgique, enregistré un solde commercial positif envers l'Amérique, l'Afrique et les pays de l'UE15 hors zone euro.

3. Les résultats de la Belgique en matière de commerce extérieur

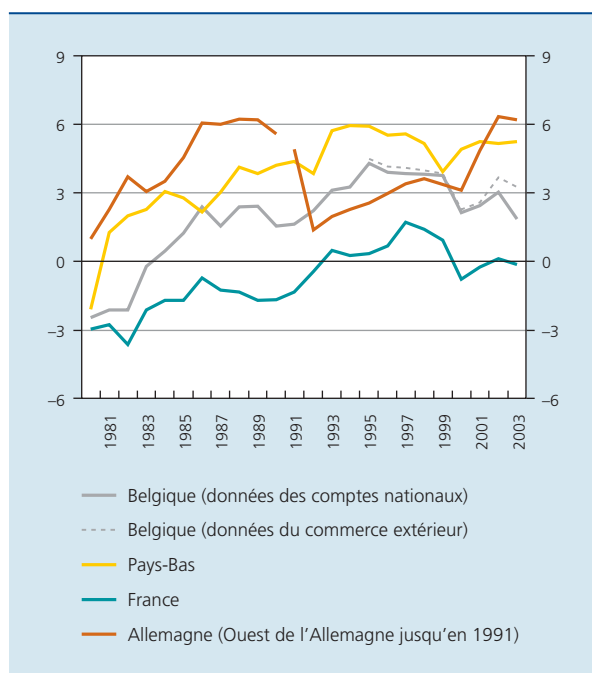
Les résultats de la Belgique en matière de commerce extérieur sont analysés sur la base de l'évolution de la balance commerciale et, de manière plus détaillée, en fonction de celle des parts de marché. Il s'agit donc d'évaluer la compétitivité au sens étroit du terme, à savoir la capacité d'un pays à se maintenir dans le commerce international. La définition plus large de la notion de compétitivité couvre plutôt la capacité d'un pays à ne pas rester en retrait par rapport à ses partenaires commerciaux dans un certain nombre de domaines qui ne se limitent pas au commerce international, mais qui concernent par exemple aussi la croissance et l'emploi, et plus largement, sa prospérité.

3.1 L'évolution de la balance commerciale de la Belgique

La balance commerciale traduit la capacité d'un pays à maintenir, de manière générale, un équilibre entre la valeur des importations et celle des exportations de marchandises. Son évolution est influencée par une modification de la compétitivité, dont les effets peuvent s'exercer tant sur les importations que sur les exportations. Elle est toutefois également déterminée par d'autres facteurs, tels que les prix des matières premières, les cours de change ou l'intensité divergente de la demande intérieure dans les différents pays.

Selon les données des comptes nationaux, la balance commerciale de la Belgique est passée, au cours de la période 1980-1995, d'un déficit de -2,4 p.c. du PIB à un excédent de 4,3 p.c. du PIB. Cette amélioration est attribuable, au début des années quatre-vingt, à la croissance plus lente de la demande intérieure en Belgique, par rapport à celle des principaux partenaires commerciaux, à la suite de la dévaluation du franc belge et des mesures d'accompagnement de celle-ci en matière de modération salariale. La dévaluation et les mesures de modération salariale ont également induit une amélioration de la compétitivité de la Belgique et, partant, un renforcement des exportations et un affaiblissement des importations. À partir du milieu des années quatre-vingt, l'amélioration de la balance commerciale a plutôt été liée au net rétablissement des termes de l'échange à la suite de l'affaiblissement du dollar et de la baisse des prix des matières premières. Depuis 1995, l'excédent commercial a légèrement régressé. Selon les chiffres du commerce extérieur, qui reprennent les informations les plus récentes pour 2002 et 2003, il serait revenu de 4,5 p.c. du PIB en 1995 à 3,2 p.c. du PIB en 2003.

GRAPHIQUE 5 BALANCE COMMERCIALE DE LA BELGIQUE ET DE SES PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX
(pourcentages du PIB)



Sources : CE, ICN.

Il ressort des données des comptes nationaux que, au cours de la période 1980-2003, le solde commercial s'est également amélioré chez les trois principaux pays voisins. À l'exception de l'Allemagne⁽¹⁾, où l'effet de l'unification s'est fait sentir, les mêmes tendances qu'en Belgique ont généralement été constatées. Sur l'ensemble de la période, les échanges commerciaux ont laissé un déficit annuel moyen de 0,8 p.c. du PIB en France et un excédent de l'ordre de 4 p.c. en Allemagne et aux Pays-Bas, supérieur à celui de 1,9 p.c. observé en Belgique. De 1998 à 2003, les différents pays ont affiché un surplus de l'ordre de 0,2 p.c. en France, de 3,3 p.c. en Belgique et de 4,6 et 4,9 p.c. par an respectivement en Allemagne et aux Pays-Bas.

Les variations du solde des opérations sur marchandises avec l'étranger peuvent en outre être analysées en faisant une distinction entre l'évolution du taux de couverture en volume, qui est le rapport entre les exportations et les importations à prix constants, d'une part, et l'évolution des termes de l'échange, c'est-à-dire le rapport entre les prix des exportations et ceux des importations, d'autre part. Un facteur statistique résiduel couvre notamment l'effet de niveau et l'effet composé du volume et des prix. Une telle décomposition fait toutefois abstraction des interactions existant entre les différents facteurs.

L'évolution des prix influence en effet la position de l'économie en termes de compétitivité, et peut donc aussi infléchir les développements en volume.

Au cours de la période 1995-2003, les exportations nettes belges de marchandises ont régressé de 1,2 point de pourcentage du PIB, en raison de l'évolution fortement défavorable des prix, qui n'a pas été entièrement compensée par la contribution positive de l'évolution en volume et de la composante résiduelle.

La contribution très négative de l'évolution des prix au cours de la période étudiée, qui s'est chiffrée à 12 points de pourcentage du PIB, est imputable à la détérioration des termes de l'échange au cours de la période 1995-2001, sous l'influence du raffermissement du dollar. L'amélioration des termes de l'échange en 2002, à la suite de l'affaiblissement du dollar, n'a en effet pas entièrement compensé cet effet. En 2003, les termes de l'échange sont restés quasi inchangés, la hausse du prix des matières premières ayant contrebalancé l'effet du nouvel affaiblissement du dollar.

La contribution positive de l'évolution en volume, qui s'est élevée à 1,3 point de pourcentage du PIB, est pour sa part le résultat des contributions en sens opposés de la demande intérieure relative et des autres facteurs, qui se sont en grande partie compensées.

La demande intérieure belge revêt un caractère décisif pour l'évolution du volume des importations, tandis que la demande intérieure des principaux partenaires économiques de la Belgique est déterminante pour l'évolution du volume des exportations. L'évolution divergente des deux demandes est dès lors un facteur important pour expliquer les variations

(1) Données pour l'Ouest de l'Allemagne jusqu'en 1991.

TABLEAU 10 CONTRIBUTIONS À LA VARIATION DE LA BALANCE COMMERCIALE ET AU TAUX DE COUVERTURE EN VOLUME (1995-2003)
(variations en pourcentage du PIB)

Balance commerciale	-1,2
Termes de l'échange	-12,0
Taux de couverture en volume	1,3
Évolution relative de la demande intérieure . . .	4,0
Autres facteurs	-2,7
Composante résiduelle	9,4

Sources : ICN, OCDE, BNB.

du taux de couverture en volume. La comparaison des développements de la demande intérieure agrégée des vingt principaux partenaires commerciaux⁽¹⁾ et de la demande intérieure de la Belgique, au cours de la période 1995-2003, montre que l'écart de taux de croissance est à l'origine de l'amélioration du taux de couverture en volume. En effet, la croissance moyenne de la demande intérieure a été, excédant légèrement 2,2 p.c., plus prononcée chez les partenaires commerciaux qu'en Belgique, où elle a été quelque peu inférieure à 2,1 p.c. Cet écart peut s'expliquer en grande partie par la forte croissance de la demande intérieure dans les pays extérieurs à la zone euro et dans un certain nombre de pays de la zone euro qui ont enregistré une forte croissance dans la seconde moitié des années nonante, à savoir l'Irlande, le Luxembourg, l'Espagne, le Portugal et la Grèce.

Les autres facteurs qui expliquent l'évolution du taux de couverture en volume comprennent, entre autres, la spécialisation par produit de la production et du commerce extérieur, ainsi que la compétitivité. Leur contribution a été négative sur la période 1995-2003. Ceci pourrait indiquer une perte globale de compétitivité de l'économie belge.

Enfin, la composante résiduelle, qui est calculée par solde, a fourni une contribution très positive, à concurrence de 9,4 points de pourcentage de PIB, principalement à la suite de l'« effet de niveau ». Ce dernier effet résulte du fait que la balance commerciale n'est pas égale à zéro au début de la période analysée. Si le solde initial est positif, comme cela a été systématiquement le cas en Belgique au

cours de la période étudiée, une croissance identique de la valeur des importations et des exportations a pour effet une nouvelle augmentation du solde.

3.2 L'évolution des parts de marché de la Belgique

PART DE LA BELGIQUE DANS LE COMMERCE MONDIAL À PRIX COURANTS

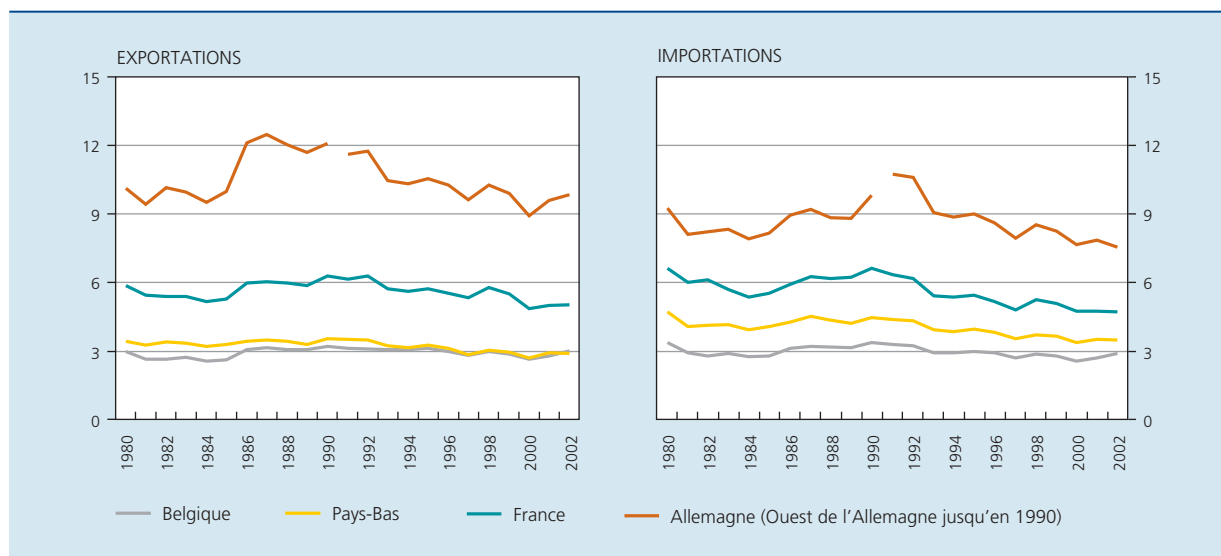
Les résultats de la Belgique, en matière de commerce extérieur, peuvent également être appréhendés à partir des évolutions de la part des importations et des exportations de la Belgique dans le commerce mondial total.

Sur la base des données de l'OCDE à prix courants, il apparaît que, au cours de la période 1980-2002, la part des exportations belges dans le total du commerce mondial est restée relativement stable, autour de 3 p.c. La part de chacun des trois principaux pays voisins de la Belgique a, par contre, affiché une tendance à la baisse au cours de cette période. Celle de l'Allemagne a subi de fortes fluctuations, mais n'a diminué que dans une mesure limitée, revenant de 10,1 p.c. en 1980 à 9,9 p.c. en 2002. La part de la France et celle des Pays-Bas ont, en revanche, reculé plus fortement, revenant respectivement de 5,9 à 5 p.c. et de 3,4 à 2,9 p.c.

(1) Les demandes intérieures ont été agrégées suivant le poids des pays dans les exportations de la Belgique. Au total, elles ont représenté environ 82 p.c. des exportations belges sur la période 1995-2003.

GRAPHIQUE 6 PARTS DE MARCHÉ DANS LE TOTAL DU COMMERCE MONDIAL

(pourcentages du commerce mondial total en valeur)



Source : OCDE.

S'agissant des importations, tant la part de la Belgique dans le commerce mondial total, qui est revenue de 3,4 à 2,9 p.c., que celles de ses principaux pays voisins, ont diminué au cours de la période 1980-2002. Elle est revenue de 9,3 à 7,6 p.c. en Allemagne, de 6,6 à 4,7 p.c. en France, et de 4,7 à 3,5 p.c. aux Pays-Bas. Pour tous les pays, la baisse a été plus prononcée que celle de la part des exportations dans le commerce mondial total.

Selon l'OMC, la Belgique était, en 2002, le dixième exportateur et le onzième importateur à l'échelle mondiale. Les plus grands exportateurs étaient les États-Unis, l'Allemagne et le Japon; les plus grands importateurs, les États-Unis, l'Allemagne et le Royaume-Uni. Dans le classement en fonction de la production mondiale⁽¹⁾, la Belgique n'occupe que la vingt-septième place, avec 0,6 p.c. du total. Ceci montre, une fois de plus, l'importance du commerce extérieur dans l'économie belge.

PART DE LA BELGIQUE SUR LES MARCHÉS ÉTRANGERS À PRIX CONSTANTS

L'approche dite des « marchés clients » permet une analyse plus détaillée de l'évolution des parts de marché. Elle revient à comparer l'évolution des exportations de la Belgique et celle de ses marchés potentiels.

Comme dans la plupart des études du même type, les données en termes de volume plutôt qu'en termes de valeur ont été retenues, étant donné que les premières font abstraction des mouvements de cours de change et de prix au cours de la période considérée⁽²⁾. Ces derniers peuvent en effet perturber l'analyse dans la mesure où ils peuvent également être influencés par d'autres facteurs que la compétitivité. Ainsi, des mouvements de nature spéculative sur les marchés financiers peuvent donner lieu à de substantielles fluctuations des cours de change, qui risquent d'affecter l'évolution des parts de marché en valeur.

Afin de pouvoir disposer de chiffres fiables en termes de volume, il est toutefois indispensable de recourir à des déflateurs adéquats qui neutralisent l'effet des mouvements de cours de change et de prix sur les chiffres en valeur. Une comparaison des déflateurs disponibles auprès de diverses institutions internationales fait en effet apparaître des problèmes de comparabilité internationale, plus spécifiquement pour ce qui est des chiffres des comptes nationaux. Les résultats obtenus sur la base de ces données en ce qui concerne l'évolution des parts de marché doivent donc être interprétés avec prudence. Dans le cadre d'une étude comparative internationale, il est préférable d'avoir recours à des déflateurs comparables sur le plan méthodologique.

Ce sont les chiffres du commerce extérieur qui répondent le mieux à cette condition et qui sont, par conséquent, utilisés dans cet article.

La croissance des marchés potentiels à l'exportation de la Belgique se calcule comme la moyenne pondérée de la variation des volumes d'importations de ses partenaires commerciaux. Elle peut être établie de deux manières différentes, en fonction des effets de structure pris en considération lors du calcul. Dans le cadre de la première modalité, les pondérations sont établies sur la base des parts des partenaires commerciaux dans la valeur des exportations totales de la Belgique, et il n'est donc tenu compte que de la structure géographique des exportations belges. Dans le cadre de la seconde modalité, les pondérations sont établies sur la base des parts des partenaires commerciaux selon les catégories de produits; il est donc, en plus, tenu compte de la structure par produit des exportations belges. Alors que généralement seule la première mesure est retenue, notamment dans le cadre des exercices de prévisions des institutions internationales, les deux mesures ont été calculées dans le présent article.

L'évolution des parts de marché de la Belgique est comparée à celle de ses principaux partenaires commerciaux au sein de la zone euro, à savoir les Pays-Bas, l'Allemagne, la France et l'Italie.

Le calcul de la première mesure de la croissance des marchés – suivant une pondération purement géographique – repose sur des données de la Commission européenne en ce qui concerne le commerce extérieur des pays de l'UE15⁽³⁾ et sur des données de l'OCDE pour les autres partenaires commerciaux. Pour ceux-ci, on distingue sept grandes zones géographiques: les pays de l'OCDE qui ne font pas partie de l'UE15, l'Afrique et le Moyen-Orient, les pays dynamiques d'Asie, la Chine à l'exclusion de Hongkong, les autres pays asiatiques, l'Amérique centrale et du Sud, l'Europe centrale et de l'Est. Les données de l'OCDE ont été adaptées de manière à pouvoir être comparées le mieux possible du point de vue méthodologique à celle du commerce extérieur de l'UE15.

Les résultats font apparaître que la croissance des débouchés a été assez similaire pour la Belgique et ses partenaires commerciaux au cours de la période 1995-2002, avec une hausse moyenne, pondérée par l'importance

(1) Pourcentages du PIB mondial de 2001, sur la base des parités de pouvoir d'achat, suivant les données de la Banque mondiale.

(2) Bundesbank (2002).

(3) Les données retenues pour la Belgique sont celles du commerce extérieur selon le concept national établies par l'ICN. Pour les autres pays de l'UE15, seules les données du concept communautaire sont disponibles. La différence entre les deux séries, attribuable aux transactions entre les non-résidents, est cependant négligeable pour ces pays, à l'exception des Pays-Bas. Les résultats pour ce dernier pays peuvent par conséquent être quelque peu biaisés.

TABLEAU 11 PART DE MARCHÉ DE LA BELGIQUE
ET DES PRINCIPAUX PARTENAIRES
COMMERCIAUX (2002)

(croissance des marchés pondérée géographiquement
par rapport au commerce mondial, indices 1995 = 100)

	Volume des exportations	Croissance des marchés	Parts de marché
Belgique			
Total	127,1	134,9	94,2
Total hors diamant	127,7	–	94,6 ⁽¹⁾
Pays-Bas	132,5	132,5	100,0
France	134,2	134,5	99,7
Allemagne	149,4	135,5	110,2
Trois principaux pays voisins ⁽²⁾	139,4	134,4	103,8
Italie	125,0	133,8	93,4

Sources : CE, CBS, ICN, OCDE, BNB.

(1) Calculé sur la base de la croissance total des marchés (diamant inclus).

(2) Moyenne pondérée par le commerce.

des échanges, de 34,4 p.c. pour les trois principaux pays voisins. La croissance des marchés de la Belgique, de 34,9 p.c., a été quelque peu supérieure à cette moyenne ; l'Allemagne, avec 35,5 p.c., a affiché la plus forte progression et les Pays-Bas, avec 32,5 p.c., ont enregistré la plus faible augmentation. Le volume des exportations de biens a évolué de manière plus divergente au cours de cette même période. La hausse moyenne enregistrée par les trois principaux pays voisins a atteint 39,4 p.c., contre seulement 27,1 p.c. – ou 27,7 p.c. à l'exclusion du diamant – en Belgique. Le volume des exportations de l'Allemagne s'est accru de 49,4 p.c., soit la plus forte progression, contre des augmentations de respectivement 34,2 et 32,5 p.c. en France et aux Pays-Bas. L'Italie a enregistré la plus faible hausse en volume des exportations, de 25 p.c.

Au cours de la période 1995-2002, les parts de marché de la Belgique sur les marchés extérieurs se sont dès lors contractées de 5,8 p.c., avec une perte maximale cumulée d'un peu plus de 8 p.c. en 1998. Les parts de marché de l'Italie se sont encore davantage réduites, à savoir de 6,6 p.c. entre 1995 et 2002. Les autres partenaires commerciaux importants sont en revanche parvenus à stabiliser leur part de marché, en l'occurrence les Pays-Bas et la France, voire à l'augmenter, de 10,2 p.c. dans le cas de l'Allemagne. En moyenne, chez les trois principaux pays voisins, les parts de marché se sont élargies de 3,8 p.c.

La seconde mesure de croissance des marchés fait intervenir, comme on l'a mentionné ci-dessus, non seulement de l'incidence de la structure géographique, mais aussi de la structure par produit. La même répartition en une soixantaine de catégories de produits a été retenue que celle utilisée, dans la section 2, pour le calcul de la structure suivant la spécialisation. En l'absence de données suffisamment détaillées pour les autres pays, cette croissance des marchés n'a été calculée que sur la base des données relatives aux volumes des importations des pays de l'UE15. Celles-ci comptaient pour environ 75 p.c. des exportations de la Belgique au cours de la période 1995-2002.

L'effet de la structure par produit est obtenu par le rapport entre les deux mesures de croissance des marchés. Il est négatif si la croissance des marchés pondérée géographiquement et par les produits est moins forte que celle pondérée uniquement en fonction des zones géographiques. Cela signifie que la structure par produit des exportations n'est pas suffisamment orientée vers les marchés de produits qui ont progressé le plus rapidement au cours de la période considérée.

Au cours de la période 1995-2002, l'effet de la structure par produit a été négatif pour la Belgique, tout comme, dans une plus large mesure encore, pour l'Italie. En Belgique, l'effet cumulé a été le plus négatif en 1998, un lent redressement s'étant ensuite opéré. Dans les trois grands pays voisins, l'effet de la structure par produit a par contre été positif, les exportations de ces pays ayant été suffisamment orientées vers des

TABLEAU 12 EFFET DE LA STRUCTURE PAR PRODUIT
POUR LA BELGIQUE ET SES PRINCIPAUX
PARTENAIRES COMMERCIAUX (2002)

(croissance des marchés par rapport au commerce de l'UE15,
indices 1995 = 100)

	Croissance des marchés (pondérée géographiquement et par les produits)	Croissance des marchés (pondérée géographiquement)	Effet de la structure par produits
Belgique	131,7	132,3	99,5
Pays-Bas	131,7	127,9	102,9
France	140,4	131,6	106,7
Allemagne	137,0	134,0	102,3
Trois principaux pays voisins ⁽¹⁾	136,8	131,5	104,1
Italie	127,2	129,9	97,9

Sources : CE, ICN, BNB.

(1) Moyenne pondérée par les échanges.

marchés de produits en forte croissance. Les résultats détaillés font apparaître que la différence peut essentiellement s'expliquer par la part relativement faible dans les exportations belges, de la catégorie machines et matériel de transport (CTCI 7), cette catégorie présentant une forte progression dans le total des débouchés. Ce sont plus particulièrement les machines et appareils de bureau ou pour le traitement automatique de l'information, les appareils et équipements de télécommunication et pour l'enregistrement et la reproduction du son et les machines et appareils électriques, qui expliquent la plus grande partie de cette différence.

Conclusion

Au cours du dernier quart de siècle, la mondialisation de l'économie a permis une expansion considérable du commerce international, qui a progressé presque deux fois plus rapidement que le PIB. Dans le même temps, le commerce international s'est également profondément transformé. Ainsi, les multinationales jouent un rôle de plus en plus important dans les échanges, le commerce intra-régional s'est fortement développé et de nouveaux marchés et de nouveaux concurrents sont apparus. Ces modifications structurelles ont abouti à une fragmentation, dans la chaîne de production, du processus de création de la valeur ajoutée, ce qui a eu une incidence sur l'évolution du commerce international.

La Belgique fait de longue date partie intégrante de l'économie européenne et mondiale, et son développement économique et sa prospérité sont en grande partie déterminés par les relations commerciales intenses qu'elle entretient avec l'étranger. Lorsque la mondialisation s'est accélérée, l'économie belge se caractérisait d'ailleurs déjà par un degré d'ouverture élevé.

Depuis 1980, la Belgique est globalement parvenue à maintenir sa compétitivité. Négative à ce moment, sa balance commerciale s'est en effet rapidement redressée et est restée positive, à hauteur de près de 3 p.c. du PIB, depuis le milieu des années quatre-vingt. Ses parts de marché en valeur sont restées relativement stables sur le marché mondial.

Une analyse plus approfondie du volume des exportations belges au cours de la période 1995-2002, basée sur des données autant que possible harmonisées entre les différents pays, montre cependant que la Belgique a perdu des parts de marché à l'exportation par rapport à la moyenne des trois principaux pays voisins, et surtout vis-à-vis de l'Allemagne. L'Italie, quant à elle, a abandonné des parts de marché encore plus importantes. La perte de parts de marché subie par la Belgique, qui a atteint environ 6 p.c., est partiellement attribuable à une spécialisation par produit défavorable des exportations. Malgré l'importance notamment des véhicules automobiles et des produits pharmaceutiques, les exportations de la Belgique sont fortement représentées par des produits dont la demande a été relativement faible au cours des dernières années, dans le domaine par exemple de la chimie de base, de la sidérurgie ou du textile. Par ailleurs, les exportations de la Belgique se concentrent insuffisamment sur les machines et les équipements informatiques, l'électronique et les télécommunications, qui sont des produits pour lesquels le commerce international s'est le plus développé pendant la période considérée et qui ont en moyenne un contenu en technologie élevé.

Bibliographie

Banco de España (2003), « Comparative Analysis of Export Demand for Manufactures in the Euro Area Countries », Economic Bulletin, juillet, pp. 1-9.

Bundesbank (2002), « Foreign Trade and Payments », Monthly Report, novembre, pp. 38-45.

Bundesbank (2003), « Germany's Competitive Position and Foreign Trade within the Euro Area », Monthly Report, octobre, pp. 15-27.

Carlin W., Glyn A., et J. Von Reenen, (2001), « Export Market Performance of OECD Countries : an Empirical Examination of the Role of Cost Competitiveness », The Economic Journal, 111, pp. 128-163.

EC (2003), « The Impact of EMU on Trade and FDI », Quarterly Report on the Euro Area, III/2003, pp. 18-27.

Unctad (2002), World Investment Report, New York and Geneva.

Annexe : Répartition des opérations de commerce international par catégorie de produits selon la classification-type pour le commerce international (CTCI) à 2 positions

0	Produits alimentaires et animaux vivants
00	Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division 03
01	Viandes et préparations de viande
02	Produits laitiers et œufs d'oiseaux
03	Poissons, crustacés, mollusques, invertébrés aquatiques et leurs préparations
04	Céréales et préparations à base de céréales
05	Légumes et fruits
06	Sucre et préparations à base de sucre; miel
07	Café, thé, cacao, épices, produits dérivés
08	Nourriture destinée aux animaux (à l'exclusion des céréales non moulues)
09	Produits et préparations alimentaires divers
1	Boissons et tabacs
11	Boissons
12	Tabacs bruts et fabriqués
19	Boissons et tabacs non dénommés ailleurs
2	Matières brutes non comestibles, à l'exception des carburants
20	Marchandises transportées de la section 2 par la poste
21	Cuir, peaux et pelleteries, bruts
22	Graines et fruits oléagineux
23	Caoutchouc brut (y compris le caoutchouc synthétique et le caoutchouc régénéré)
24	Liège et bois
25	Pâtes à papier et déchets de papier
26	Fibres textiles (à l'exception des laines) et leurs déchets
27	Engrais bruts, autres que ceux de la division 56 et minéraux bruts (à l'exclusion du charbon, du pétrole et des pierres précieuses)
28	Minerais métallifères et déchets de métaux
29	Matières brutes d'origine animale ou végétale, non dénommées ailleurs
3	Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes
32	Houilles, cokes et briquettes
33	Pétrole, produits dérivés du pétrole et produits connexes
34	Gaz naturel et gaz manufacturé
35	Énergie électrique
39	Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes non dénommés ailleurs
4	Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale
41	Huiles et graisses d'origine animale
42	Graisses et huiles végétales, fixes, brutes, raffinées ou fractionnées
43	Huiles et graisses animales ou végétales, préparées, cires d'origine animale ou végétale, préparations non alimentaires d'huiles et de graisses, non dénommées ailleurs
49	Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale non dénommés ailleurs
5	Produits chimiques et produits connexes, non dénommés ailleurs

- 50 Marchandises de la section 5 transportées par la poste
- 51 Produits chimiques organiques
- 52 Produits chimiques inorganiques
- 53 Produits pour teinture et tannage; colorants
- 54 Produits médicaux et pharmaceutiques
- 55 Huiles essentielles, résinoïdes et produits de parfumerie; préparations pour la toilette, produits d'entretien et détergers
- 56 Engrais (autres que ceux du groupe 272)
- 57 Matières plastiques sous formes primaires
- 58 Matières plastiques sous formes autres que primaires
- 59 Matières et produits chimiques, non dénommés ailleurs

- 6 Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première

- 60 Composants d'ensembles industriels exportés de la section 6
- 61 Cuirs et peaux, préparés et ouvrages en cuir, non dénommés ailleurs et pelleteries apprêtées
- 62 Caoutchouc manufacturé, non dénommé ailleurs
- 63 Ouvrages en liège et en bois (à l'exclusion des meubles)
- 64 Papiers, cartons et ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton
- 65 Fils, tissus, articles textiles façonnés non dénommés ailleurs et produits connexes
- 66 Articles minéraux non métalliques manufacturés, non dénommés ailleurs
- 67 Fer et acier
- 68 Métaux non ferreux
- 69 Articles manufacturés en métal, non dénommés ailleurs

- 7 Machines et matériel de transport

- 70 Transactions spéciales et articles spéciaux de la section 7
- 71 Machines génératrices, moteurs et leurs équipements
- 72 Machines et appareils spécialisés pour industries particulières
- 73 Machines et appareils pour le travail des métaux
- 74 Machines et appareils industriels d'application générale, non dénommés ailleurs et parties et pièces détachées, non dénommées ailleurs, de machines, d'appareils et d'engins
- 75 Machines et appareils et de bureau ou pour le traitement automatique de l'information
- 76 Appareils et équipements de télécommunication et pour l'enregistrement et la reproduction du son
- 77 Machines et appareils électriques, non dénommés ailleurs, leurs parties et pièces détachées électriques
- 78 Véhicules routiers (y compris les véhicules à coussin d'air)
- 79 Autre matériel de transport

- 8 Articles manufacturés divers

- 80 Transactions spéciales et articles spéciaux de la section 8
- 81 Constructions préfabriquées, appareils sanitaires et appareillage de plomberie, de chauffage et d'éclairage non dénommés ailleurs
- 82 Meubles et leurs parties; articles de literie, matelas, sommiers, coussins et articles similaires rembourrés ou garnis intérieurement
- 83 Articles de voyage, sacs à main et contenants similaires
- 84 Vêtements et accessoires du vêtement
- 85 Chaussures
- 87 Instruments et appareils professionnels, scientifiques et de contrôle, non dénommés ailleurs
- 88 Appareils et fournitures de photographie et d'optique, non dénommés ailleurs; montres et horloges
- 89 Articles manufacturés divers, non dénommés ailleurs

- 9 Articles et transactions non classés ailleurs dans la CTCI

- 91 Colis postaux non classés par catégorie
- 93 Transactions spéciales et articles spéciaux non classés par catégorie
- 94 Composants d'ensembles industriels exportés non classés par catégorie
- 96 Monnaies (autres que les pièces d'or) n'ayant pas cours légal
- 97 Or à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or)
- 98 Pierres gemmes, métaux précieux et leurs ouvrages, bijouterie de fantaisie, monnaies, transportés par la poste
- 99 Trafic confidentiel non classé par catégorie