

## La part de marché à l'exportation de la Belgique 1993-2008 changements structurels et compétitivité

Mars 2010

*Mélanie Matte, Bernhard Michel*

**Abstract** – La Belgique a perdu des parts de marché à l'exportation de biens manufacturés au cours de la dernière décennie. La décomposition de cette perte par la méthode de la 'Constant Market Shares Analysis' révèle que cela provient surtout d'une faiblesse structurelle. L'orientation géographique très défavorable des exportations de la Belgique est à la base de pertes de parts de marché qui ne sont que partiellement compensés par les gains grâce à la spécialisation produit favorable. Il s'ajoute à cela une perte de compétitivité modérée.

**Jel Classification** – F14

**Keywords** – Part de marché à l'exportation, Constant Market Shares Analysis, Compétitivité, Orientation géographique, Spécialisation produit



## Table des matières

<b>1. Introduction.....</b>	<b>1</b>
<b>2. Analyse descriptive.....</b>	<b>2</b>
2.1. Importations mondiales	3
2.2. Exportations belges	6
<b>3. Littérature récente .....</b>	<b>8</b>
<b>4. Méthodologie .....</b>	<b>10</b>
<b>5. Résultats de la 'Constant Market Share Analysis'.....</b>	<b>12</b>
<b>6. Conclusions.....</b>	<b>17</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>18</b>
<b>Annexes.....</b>	<b>19</b>

## Liste des tableaux

Tableau 1 – Importations mondiales par zones (parts et taux de croissance annuels moyens), 1993-2008	4
Tableau 2 – Importations mondiales par catégories de produits (parts et taux de croissance annuels moyens), 1993-2008	5
Tableau 3 – Exportations de l'UEBL et de la Belgique par zones de destination (parts et taux de croissance annuels moyens), 1993-2008	6
Tableau 4 – Exportations de l'UEBL et de la Belgique par catégories de produits (parts et taux de croissance annuels moyens), 1993-2008	7
Tableau 5 – Résultats de la CMSA pour la part de marché à l'exportation hors matières premières et produits énergétiques de l'UEBL et de la Belgique, 1993-2008, points de pourcentage	13
Tableau 6 – Résultats de la CMSA (décomposition dynamique) pour la part de marché à l'exportation hors matières premières et produits énergétiques de l'UEBL, 1993-1998, et de la Belgique, 1999-2008, points de pourcentage	14
Tableau 7 – Catégories de produits selon leur contenu technologique et code CTCI Rev. 3	19
Tableau 8 – Zones géographiques	20

## Liste des graphiques

Graphique 1 – Importations mondiales et exportations de l'UEBL et de la Belgique, taux de croissance annuels, 1993-2008	3
Graphique 2 – La part de marché à l'exportation de l'UEBL et de la Belgique, 1993-2008	12
Graphique 3 – L'effet compétitivité cumulé et le coût salarial unitaire (CSU) relatif pour l'UEBL (1993-1998) et la Belgique (1999-2008)	16

## 1. Introduction

La compétitivité de l'industrie est une question cruciale pour l'économie belge en raison de son degré d'ouverture très élevé et de l'importance relativement grande de son industrie manufacturière. L'analyse de ses performances à l'exportation, notamment celle de sa part de marché dans le commerce mondial, est une des approches privilégiées pour évaluer sa compétitivité. Parmi les nombreuses questions qui se posent dans ce contexte, l'on peut citer à titre d'exemple : la Belgique parvient-elle à maintenir sa part dans les exportations mondiales de biens manufacturés ? Les exportations belges restent-elles compétitives ? La part de marché à l'exportation de la Belgique est-elle menacée par l'émergence de la Chine comme exportateur majeur de biens manufacturés ? Les exportateurs belges sont-ils suffisamment présents sur les marchés en expansion comme les pays de l'Europe centrale et de l'Est ? La composition des exportations belges en termes de produits est-elle adaptée aux évolutions de la demande mondiale d'importations ? Précédemment, deux études du BFP (Simonis, 2000, et Michel, 2005) ont tenté de répondre à ces questions. Concrètement, l'objectif de ces deux études a été de déterminer, d'une part, si l'économie belge a pu améliorer sa performance exportatrice, et, d'autre part, si elle a été en mesure de tirer profit des changements dans la structure du commerce mondial. La méthode d'analyse utilisée dans ces deux études est connue sous le nom de 'Constant Market Shares Analysis' (CMSA). L'analyse de Simonis (2000) portait sur les années 1991 à 1997 et celle de Michel (2005) sur les années 1991 à 2001.

Sachant que les échanges mondiaux de biens manufacturés ont continué à progresser plus rapidement que la production mondiale de ces biens jusqu'au début de la crise financière et économique fin 2008, que le poids de nombreux pays émergents dans le commerce mondial a fortement augmenté et que la structure du commerce mondial en termes de produits a changé, il semble aujourd'hui opportun d'actualiser Michel (2005) afin d'expliquer l'évolution récente de la part de marché à l'exportation de la Belgique. C'est l'objectif de cette note. L'analyse porte sur la période 1993 à 2008. Il s'agit à la fois d'une vérification et d'une mise à jour de Michel (2005). Mais deux aspects méritent d'être mis en exergue étant donné qu'ils témoignent d'apports de cette note au-delà d'une simple actualisation. Alors que les calculs de Michel (2005) pour l'Union Economique Belgo-Luxembourgeoise (UEBL) se basaient sur les données de CHELEM du CEPII, nous avons utilisé ici des données de COMTRADE de l'ONU pour l'UEBL et la Belgique. Par ailleurs, la méthodologie a été adaptée pour tenir compte des années intermédiaires dans la CMSA.

Le corps de cet article comporte cinq chapitres : l'analyse descriptive des données du commerce de marchandises, une revue de la littérature récente, des explications méthodologiques, l'interprétation des résultats de la CMSA et les conclusions.

## 2. Analyse descriptive

Les données utilisées dans cette note proviennent de la base de données COMTRADE de l'ONU. Elle contient les flux bilatéraux de commerce de marchandises en système harmonisé ou dans la classification type du commerce international (CTCI Rev.3) entre les pays membres de l'ONU. Pour le calcul de la part de marché à l'exportation de la Belgique et pour sa décomposition nous avons pris, d'une part, les données sur les importations de tous les pays membres et, d'autre part, les données sur les exportations de la Belgique. Ces données sont en CTCI Rev.3 à deux chiffres<sup>1</sup> et portent sur la période 1993-2008.<sup>2</sup> Elles sont en valeur, exprimées en dollars courants, CAF pour les importations et FAB pour les exportations. Les données sur les exportations de la Belgique ne sont disponibles qu'à partir de 1999, pour les années antérieures, ce sont les données de l'UEBL (Union Economique Belgo-Luxembourgeoise) qui ont été utilisées. Pour la CMSA, nous avons choisi de travailler avec une base qui comporte 57 catégories de produits<sup>3</sup> et de 77 pays ou zones de destination. Afin de rendre les résultats plus lisibles dans le cadre de l'analyse descriptive des données, nous avons regroupé les pays ou marchés de destination en 11 zones (UE15, UE12, autres Europe, Amérique du Nord, Amérique du Sud, Moyen Orient, Afrique, Japon, Chine, autres Asie et Océanie)<sup>4</sup> et reclassé les produits en fonction de leur contenu technologique (haut, moyennement haut, moyennement faible et faible). Cette classification des produits selon le contenu technologique est basée sur celle élaborée dans Hatzichronoglou (1997) et OCDE (2005) pour les branches d'activités.<sup>5</sup> Nous procédons donc d'abord à une exploration descriptive des données.

### Le problème de 'Pfizer Export Company'

Les données sur les exportations de la Belgique et de l'UEBL dans COMTRADE proviennent de la Banque nationale de Belgique (BNB) et sont en concept communautaire. Elles incluent certains flux de transit qui n'apparaissent pas dans les données sur les exportations de la Belgique en concept national telles que publiées par la BNB. Il s'agit notamment des flux d'exportations et d'importations gérés par des filiales de grandes firmes multinationales en Belgique. Parmi ces filiales l'on retrouve 'Pfizer Export Company'. Depuis 2001, cette succursale de la société pharmaceutique américaine Pfizer importe et exporte de très grandes quantités de produits pharmaceutiques dont la valeur s'élève à plus de 15 milliards d'euros par an. Ce transit a donc pour effet de gonfler les exportations belges de produits pharmaceutiques dans COMTRADE –

<sup>1</sup> Sauf pour les catégories 71 et 79 pour lesquelles nous avons choisi de prendre des données pour les sous-catégories de la CTCI Rev.3 à 3 chiffres (711, 712, 713, 714, 716, 718, 791, 792 et 793) afin de permettre le classement des flux de commerce par contenu technologique (voir Tableau 7 en annexe).

<sup>2</sup> COMTRADE est actualisé de façon presque continue. Nous avons pris les données disponibles fin décembre 2009.

<sup>3</sup> Trois catégories de produit CTCI Rev. 3 à 1 chiffre ont été écartées pour la CMSA pour éviter qu'elles influencent les résultats. Il s'agit des 'Matières brutes non comestibles' (CTCI 2), des 'Combustibles minéraux' (CTCI 3) et des 'Articles et transactions non classés ailleurs' (CTCI 9).

<sup>4</sup> Voir tableau en annexe.

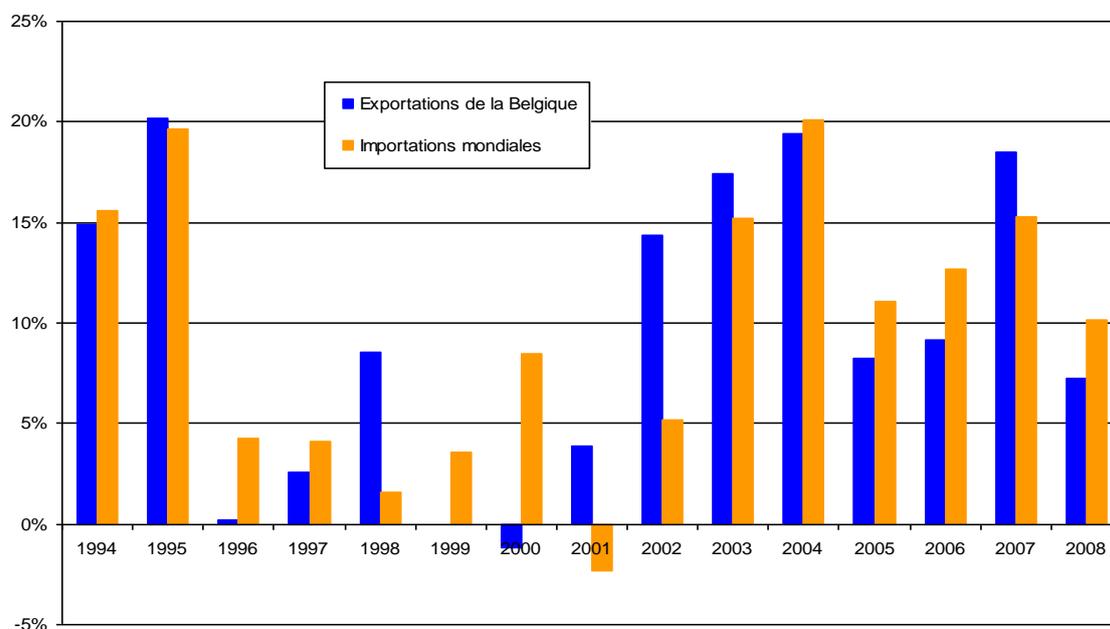
<sup>5</sup> Voir tableau en annexe. BCE (2007) utilise cette même classification selon le contenu technologique, mais ne spécifie pas de correspondance avec d'autres classifications du commerce extérieur par produit.

la part de ces produits dans le total des exportations belges double entre 2001 et 2002 – avec un impact substantiel sur la CMSA. Afin d'éliminer cet effet, nous avons corrigé les données de COMTRADE sur les exportations de produits pharmaceutiques (cat. 54 de la CTIC Rev. 3) de la Belgique. Nous avons calculé la différence entre les exportations en concept communautaire et en concept national pour les biens du chapitre 30 de la Nomenclature Combinée (NC) pour tous les pays de destination pour les années 1995 à 2008 (il n'y a pas de données publiées par la BNB en concept communautaire pour les années 1993 et 1994). Les flux de commerce de transit gérés par 'Pfizer Export Company' concernent ce chapitre qui est, selon la table de correspondance, entièrement compris dans la catégorie 54 de la CTIC Rev. 3. Ensuite, nous avons soustrait cette différence des exportations de la Belgique pour la catégorie 54 selon COMTRADE. Nous avons appliqué la CMSA aux données avec et sans cette correction afin de connaître l'impact de l'exclusion du commerce de transit du chapitre 30 NC (qui est pour une très grande partie celui de 'Pfizer Export Company'). L'impact s'avère important : les pertes de parts de marché à l'exportation de la Belgique entre 1999 et 2008 sont moindres sans la correction et selon la CMSA c'est surtout dû à l'effet compétitivité.<sup>6</sup>

## 2.1. Importations mondiales

Sur l'ensemble de la période 1993-2008, la demande mondiale d'importations croît de 9,4 % en moyenne par an comme indiqué dans le tableau 1. Le profil de cette croissance se caractérise par trois phases qui sont visibles sur le graphique 1.

**Graphique 1 – Importations mondiales et exportations de l'UEBL et de la Belgique, taux de croissance annuels, 1993-2008**



Source: Comtrade

<sup>6</sup> Les résultats sur base des données non corrigées peuvent être obtenus des auteurs.

Tout d'abord, deux années de croissance soutenue avec des taux de plus de 15 % suivies d'une décélération en 1995 qui marque le début d'une période de croissance plus lente avec des taux qui ne dépassent pas les 8 %. Cette période s'étend jusqu'en 2002 et elle est même entrecoupée par une année de baisse du commerce mondial en 2001 suite au creux conjoncturel provoqué par l'éclatement de la bulle spéculative dans les technologies de l'information. Enfin, au cours de la troisième phase, à partir de 2003, la croissance de la demande mondiale d'importations dépasse les 10 % à nouveau. Même si on ne dispose pas encore de données annuelles pour 2009, on peut raisonnablement s'attendre à une baisse du commerce mondial.

**Tableau 1 – Importations mondiales par zones (parts et taux de croissance annuels moyens), 1993-2008**

	1993	1998	g_93-98	1999	2008	g_99-08	g_93-08
UE15	38,82%	39,33%	9,1%	38,45%	33,57%	8,8%	8,4%
UE12	1,93%	3,09%	19,5%	2,89%	5,27%	18,1%	17,0%
Europe, autres	3,74%	3,82%	9,3%	3,30%	5,40%	16,7%	12,1%
Amérique du Nord	20,51%	21,64%	10,0%	23,04%	16,15%	6,2%	7,7%
Amérique latine	4,90%	6,41%	14,8%	5,93%	5,93%	10,5%	10,8%
Moyen Orient	3,88%	3,26%	5,1%	3,10%	5,55%	17,9%	12,1%
Afrique	2,47%	2,22%	6,6%	1,99%	2,98%	15,6%	10,8%
Japon	5,19%	4,50%	5,7%	4,80%	3,63%	7,1%	6,8%
Chine	3,02%	2,63%	5,8%	2,97%	6,73%	21,0%	15,4%
Asie, autres	13,91%	11,63%	5,0%	11,97%	13,23%	11,7%	9,1%
Océanie	1,63%	1,48%	6,6%	1,56%	1,55%	10,4%	9,1%
Total	100,00%	100,00%	8,8%	100,00%	100,00%	10,5%	9,4%

Source : Comtrade

g\_93-98, g\_99-08, g\_93-08 : taux de croissance annuels moyens sur les périodes indiquées.

En termes de répartition géographique des importations, c'est l'UE15<sup>7</sup> qui représente la part la plus importante pendant toute la période 1993-2008 suivie par l'Amérique du Nord.<sup>8</sup> Mais leurs parts respectives diminuent surtout depuis 1999 comme indiqué dans le tableau 1. Les parts de l'UE12 et de la Chine dans le total des importations ont plus que doublé entre 1993 et 2008 grâce à des taux de croissance annuels moyens au-delà des 15 %. Ce sont d'ailleurs les seules zones qui n'ont pas connu une baisse de leurs importations lors de la crise de 2001. La part du Moyen Orient dans le total des importations est également en hausse, surtout depuis 2002, et cela grâce aux revenus des exportations de produits pétroliers. En résumé, on constate que la croissance du commerce mondial provient surtout de pays émergents au cours de la décennie 1999-2008. Par ailleurs, la crise asiatique a eu un impact avec des taux de croissance négatifs pour le Japon, la Chine et le reste de l'Asie en 1997 et pour le Japon, le reste de l'Asie et l'Océanie en 1998.

<sup>7</sup> Le commerce intra européen est ici pris en compte.

<sup>8</sup> Comme mentionné ci-dessus, les données d'importations mondiales sont exprimées en dollars, ce qui a une incidence sur les parts des différentes zones dans le total et sur l'évolution de ces parts. Exprimée en euros la part de l'UE15 aurait été plus faible en 2008. De plus, le choix de la monnaie a également un impact sur la CMSA vu que ces parts et leur évolution y interviennent.

**Tableau 2 – Importations mondiales par catégories de produits (parts et taux de croissance annuels moyens), 1993-2008**

	1993	1998	g_93-98	1999	2008	g_99-08	g_93-08
<i>Produits de haute technologie</i>							
Produits de la construction aéronautique et spatiale	3,09%	3,29%	10,1%	3,30%	2,80%	8,5%	8,7%
Produits pharmaceutiques	1,72%	2,06%	12,7%	2,24%	3,56%	16,4%	14,9%
Machines de bureau, machines comptables et matériel de traitement de l'information	5,46%	6,68%	13,2%	7,01%	4,78%	5,8%	8,5%
Équipements de télécommunication	4,17%	4,46%	10,3%	4,79%	5,55%	12,2%	11,5%
Instrument médicaux, de précision et d'optique	3,57%	3,38%	7,6%	3,49%	3,56%	10,7%	9,4%
<i>Produits de moyennement haute technologie</i>							
Machines et appareils électriques, n.c.a.	9,09%	10,73%	12,5%	11,37%	11,01%	10,1%	10,8%
Véhicules automobiles, matériel ferroviaire roulant et autres équipements de transport	10,71%	10,91%	9,2%	11,22%	10,30%	9,4%	9,1%
Produits chimiques, sauf produits pharmaceutiques	6,72%	6,72%	8,8%	6,60%	7,66%	12,3%	10,4%
Machines et matériel, n.c.a.	10,08%	9,86%	8,3%	9,24%	10,01%	11,4%	9,4%
<i>Produits de moyennement faible technologie</i>							
Navires, bateaux et engins flottants	0,48%	0,37%	3,4%	0,37%	0,58%	16,1%	10,8%
Articles en caoutchouc et en matières plastiques	3,44%	3,56%	9,6%	3,49%	3,95%	12,0%	10,4%
Autres produits minéraux non métalliques	2,68%	2,33%	5,8%	2,49%	2,18%	8,9%	7,9%
Produits métallurgiques de base, ouvrages en métaux	8,07%	7,99%	8,6%	7,31%	10,77%	15,3%	11,6%
<i>Produits de faible technologie</i>							
Bois, pâtes, papier, articles en papier, imprimerie et édition	2,83%	2,68%	7,6%	2,61%	2,01%	7,1%	7,0%
Textiles, articles d'habillement, cuir et chaussures	10,30%	9,12%	6,2%	8,87%	6,34%	6,5%	5,9%
Articles manufacturés divers, n.c.a.	6,60%	6,33%	7,9%	6,47%	6,08%	9,7%	8,8%
Produits alimentaires, boissons et tabac	11,00%	9,54%	5,7%	9,11%	8,86%	10,2%	7,9%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>8,8%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>10,5%</b>	<b>9,4%</b>

Source : Comtrade

g\_93-98, g\_99-08, g\_93-08 : taux de croissance annuels moyens sur les périodes indiquées.

En ce qui concerne les produits, le tableau 2 montre que ce sont les produits de moyennement haute technologie qui se taillent la part du lion dans la demande mondiale d'importations durant toute la période. Mais en termes de croissance annuelle moyenne, ce sont les produits de haute technologie qui sont les plus dynamiques, notamment grâce à la forte augmentation de la demande d'importations de produits pharmaceutiques et d'équipements de télécommunication depuis 2000. Plusieurs tendances sont à mettre en exergue pour des catégories individuelles en raison de leur importance pour le commerce de la Belgique : la part des véhicules automobiles et autres équipements de transport diminue en fin de période, alors que, depuis 2002, la demande d'importations de produits métallurgiques et ouvrages en métaux a connu une forte croissance. Cette dernière demande d'importations émane surtout de pays émergents comme la Chine. Par contre, la part du textile est en baisse sur toute la période 1993-2008 et celle

des machines de bureau et matériel de traitement de l'information diminue depuis 2001, c'est-à-dire depuis l'éclatement de la bulle spéculative dans les technologies de l'information.

## 2.2. Exportations belges

La description porte sur les exportations de l'UEBL entre 1993 et 1998 et sur celles de la Belgique entre 1999 et 2008. Il y a donc une rupture dans la série entre 1998 et 1999. Dans l'ensemble, le graphique 1 montre que les évolutions des exportations de l'UEBL et de la Belgique sont proches de celles de la demande mondiale d'importations. Les exportations de l'UEBL connaissent une phase de croissance importante de 1993 à 1995 suivie d'une phase de croissance plus lente entre 1996 et 1998. Cette phase de progression lente se prolonge au-delà de la rupture de la série : les exportations de la Belgique connaissent une croissance faible mais positive entre 1999 et 2001. Ensuite, la croissance s'accélère en 2002 et à partir de 2003 les exportations belges augmentent à un taux annuel moyen de plus de 10 %.

La structure géographique des exportations de l'UEBL et de la Belgique est sensiblement différente de celle des importations mondiales. L'UE15 est de loin la principale destination des exportations de l'UEBL et belges même si sa part baisse au fil du temps au profit de l'UE12 et des autres pays européens et dans une moindre mesure de l'Amérique du Sud et de la Chine. Mais les parts de ces zones ne dépassent même pas 5 % en 2008. En termes de dynamique, les taux de croissance des exportations de l'UEBL et de la Belgique sont les plus élevés dans les pays de l'UE12 et en Chine, ce qui correspond à l'évolution de la demande mondiale d'importations. Mais la croissance des exportations belges vers le Moyen Orient ne parvient pas à suivre la demande d'importations de cette zone au cours de la période 1999-2008.

**Tableau 3 – Exportations de l'UEBL et de la Belgique par zones de destination (parts et taux de croissance annuels moyens), 1993-2008**

	UEBL			Belgique		
	1993	1998	g_93-98	1999	2008	g_99-08
UE15	76,70%	76,62%	9,0%	76,46%	72,52%	9,9%
UE12	1,27%	2,53%	25,0%	2,43%	4,92%	19,6%
Europe, autres	2,95%	2,99%	9,3%	2,54%	3,62%	15,0%
Amérique du Nord	5,26%	5,70%	10,8%	5,76%	5,75%	10,5%
Amérique latine	1,02%	1,32%	14,7%	1,05%	1,55%	15,5%
Moyen Orient	4,07%	3,55%	6,1%	3,74%	3,55%	9,9%
Afrique	2,06%	1,96%	7,9%	1,78%	2,06%	12,4%
Japon	1,15%	1,01%	6,2%	1,25%	0,73%	4,2%
Chine	0,55%	0,46%	5,2%	0,47%	1,01%	20,4%
Asie, autres	4,56%	3,42%	2,9%	4,06%	3,77%	9,7%
Océanie	0,39%	0,45%	12,1%	0,45%	0,52%	12,4%
Total	100,00%	100,00%	9,0%	100,00%	100,00%	10,0%

Source : Comtrade

g\_93-98, g\_99-08, g\_93-08 : taux de croissance annuels moyens sur les périodes indiquées.

Au niveau des produits, le tableau 4 montre que les produits les plus exportés par l'UEBL et la Belgique sont les véhicules automobiles et autres équipements de transport, les produits métallurgiques et ouvrages en métaux ainsi que les produits chimiques. En termes de dynamique, il est à noter que la croissance a été la plus forte pour les produits pharmaceutiques dont la part a augmenté de façon conséquente entre 1993 et 1998 pour l'UEBL et a même plus que doublé entre 1999 et 2008 pour la Belgique. La part des produits métallurgiques et ouvrages en métaux a été en constante augmentation depuis 2003 en réponse à la demande accrue d'importations de cette catégorie de produits. Par contre, la part des véhicules automobiles et autres équipements de transport n'a cessé de décroître déjà à partir de 2001.

**Tableau 4 – Exportations de l'UEBL et de la Belgique par catégories de produits (parts et taux de croissance annuels moyens), 1993-2008**

	UEBL			Belgique		
	1993	1998	g_93-98	1999	2008	g_99-08
<i>Produits de haute technologie</i>						
Produits de la construction aéronautique et spatiale	0,79%	0,75%	8,0%	1,02%	0,85%	7,7%
Produits pharmaceutiques	2,50%	3,07%	13,6%	3,54%	7,69%	19,9%
Machines de bureau, machines comptables et matériel de traitement de l'information	1,13%	1,83%	20,0%	2,03%	1,49%	6,2%
Équipements de télécommunication	2,38%	2,59%	10,8%	2,44%	1,56%	4,6%
Instruments médicaux, de précision et d'optique	2,18%	2,05%	7,6%	2,33%	2,37%	10,2%
<i>Produits de moyennement haute technologie</i>						
Machines et appareils électriques, n.c.a.	3,23%	3,73%	12,2%	4,10%	3,88%	9,3%
Véhicules automobiles, matériel ferroviaire roulant et autres équipements de transport	16,94%	15,48%	7,0%	15,26%	12,73%	7,8%
Produits chimiques, sauf produits pharmaceutiques	9,16%	11,28%	13,6%	11,56%	13,32%	11,7%
Machines et matériel, n.c.a.	5,85%	6,71%	12,0%	6,51%	7,49%	11,7%
<i>Produits de moyennement faible technologie</i>						
Navires, bateaux et engins flottants	0,05%	0,08%	22,5%	0,05%	0,13%	23,0%
Articles en caoutchouc et en matières plastiques	6,51%	7,55%	12,3%	7,36%	8,03%	11,1%
Autres produits minéraux non métalliques	10,30%	8,03%	3,7%	9,19%	5,54%	4,0%
Produits métallurgiques de base, ouvrages en métaux	10,94%	10,20%	7,5%	8,58%	12,19%	14,3%
<i>Produits de faible technologie</i>						
Bois, pâtes, papier, articles en papier, imprimerie et édition	2,44%	2,78%	11,9%	2,82%	2,12%	6,5%
Textiles, articles d'habillement, cuir et chaussures	8,19%	8,13%	8,8%	7,85%	5,95%	6,7%
Articles manufacturés divers, n.c.a.	5,59%	4,66%	5,1%	4,77%	4,36%	8,9%
Produits alimentaires, boissons et tabac	11,83%	11,07%	7,6%	10,58%	10,31%	9,7%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>9,0%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>10,0%</b>

Source : Comtrade

g\_93-98, g\_99-08, g\_93-08 : taux de croissance annuels moyens sur les périodes indiquées.

### 3. Littérature récente

L'analyse de l'évolution des parts de marché à l'exportation est un élément essentiel dans l'évaluation de la compétitivité d'un pays. Cette analyse est souvent menée à l'aide de méthodes de décomposition qui divisent la variation de la part de marché en une composante liée à la performance exportatrice ou la compétitivité du pays et une composante structurelle qui tient compte de l'évolution du commerce mondial en termes géographiques (effet marché) et de produits (effet produit). Il en existe différentes versions, certaines économétriques et d'autres algébriques. Ces dernières portent généralement le nom de 'Constant Market Shares Analysis' (CMSA). Plusieurs formulations de la CMSA ont été proposées dans la littérature<sup>9</sup> et elle a été appliquée dans de nombreuses études. Il s'agit là d'applications aux exportations de pays en voie de développement (p.ex. dans Chami Battista et Azevedo, 2002, pour le Brésil) ou aux exportations de certaines catégories de produits (p.ex. dans Ahmadi-Esfahani, 2006, pour les exportations de produits agricoles de l'Australie vers l'Asie du Sud-Est). Sans prétendre à une quelconque exhaustivité, nous nous sommes penchés dans le cadre de l'actualisation de Michel (2005)<sup>10</sup> sur plusieurs études relativement récentes qui appliquent la CMSA ou des méthodes de décomposition semblables à la Belgique, la zone euro et l'Union Européenne dans son ensemble (Baumann et di Mauro, 2007 ; Burggraeve et al., 2009 ; BCE, 2005 ; Cheptea et al., 2008 ; Vuidar, 2007)<sup>11</sup>. Les principaux résultats qui ont un intérêt pour notre analyse sont présentés ci-dessous tout en les comparant avec les résultats de Michel (2005).

Pour la Belgique, on trouve des résultats dans Vuidar (2007) et Burggraeve et al. (2009), études portant spécifiquement sur ce pays, mais aussi dans Cheptea et al. (2008) et dans Michel (2005). Cependant, les données de ces deux dernières études concernent l'Union Economique Belgo-Luxembourgeoise (UEBL). Le premier constat – commun aux trois études – est que la Belgique (ou l'UEBL) perd des parts de marché à l'exportation depuis le milieu voire le début des années 90. La part des exportations de la Belgique dans le commerce mondial diminue de 3,1 % en 1995 à 2,4 % en 2006 selon Vuidar (2007). Cheptea et al. (2008) constate une diminution de cette même part pour l'UEBL de 3,1 % en 1995 à 2,8 % en 2005 avec un creux à 2,5 % en 2000 et selon Michel (2005) elle passe de 3,6 % en 1991 à 3,4 % en 2001 avec un creux à 3,1 % en 1997.

La CMSA dans Michel (2005) attribue la baisse de la part de marché de l'UEBL entre 1991 et 1997 à une orientation géographique défavorable, l'effet produit et la performance exportatrice étant neutres. Par contre, pour la période 1997-2001 la performance exportatrice ou la compétitivité est à la base de la hausse de la part de marché. Ces résultats ne sont pas confirmés dans Cheptea

<sup>9</sup> Voir, entre autres, Fagerberg et Sollie (1987), Milana (1988 et 2004) ou encore Ahmadi Esfahani (2006).

<sup>10</sup> Comme il sera expliqué dans le chapitre qui suit, nous avons choisi ici d'appliquer une version adaptée de Milana (2004) ce qui permet notamment de maintenir une comparabilité méthodologique avec le WP 7-05.

<sup>11</sup> Tous les résultats cités ici sont basés sur des données en valeur du commerce international. Cheptea et al. (2008) et Vuidar (2007) fournissent des comparaisons avec des données en volume pour les parts de marché à l'exportation sans pour autant appliquer une CMSA aux données en volume.

et al. (2008)<sup>12</sup>. Cette étude fait plutôt état d'une baisse de la performance exportatrice pour l'UEBL. En effet, la décomposition économétrique dans Chepeta et al. (2008) montre que la réduction de la part de marché de l'UEBL entre 1995 et 2005 est due à une baisse de la performance exportatrice et à un effet géographique négatif. Ces deux effets ne sont que partiellement compensés par un effet produit positif. Au cours de la sous-période 2000-2005, par contre, la performance exportatrice et l'effet produit sont largement positifs et la part de marché de la Belgique est en hausse.

Burggraeve et al. (2009) ne comporte pas d'analyse explicite de décomposition des variations de la part de marché, mais compare l'évolution des exportations de la Belgique et celle des importations mondiales pour des zones géographiques et des catégories de produits. Cela permet à ces auteurs de constater que la part importante d'exportations à destination des anciens pays membres de l'Union européenne est un handicap pour l'évolution de la part de marché de la Belgique vu que la croissance de la demande d'importations de ces pays est faible en comparaison avec d'autres pays. C'était déjà un des principaux résultats de Michel (2005). En termes de produits, Burggraeve et al. (2009) en identifient plusieurs catégories qui se caractérisent par une forte croissance, et des exportations belges, et de la demande mondiale d'importations entre 1995 et 2006 : les produits énergétiques, les médicaments, les équipements divers et, dans une moindre mesure, les produits métalliques. Cependant, les exportations belges de produits de télécommunication diminuent alors qu'il s'agit d'une des catégories de produits les plus dynamiques au niveau des importations mondiales. Cela confirme les résultats de Michel (2005) selon lesquels la Belgique a gagné des parts de marché entre 1991 et 2001 grâce à sa spécialisation en produits chimiques et plus particulièrement en produits pharmaceutiques et qu'elle en perd en raison de la faible part de produits électroniques dans ses exportations.

Les zones de référence, à savoir l'Union européenne et la zone euro, perdent également des parts de marché à l'exportation<sup>13</sup>. Ces pertes de parts de marché sont attribuées en partie à la concurrence des pays émergents.<sup>14</sup> Les décompositions de ces pertes de parts de marché donnent des résultats divergents. BCE (2005) applique une CMSA à la zone euro pour la période 1985-2001 et trouve que la composante structurelle explique les deux tiers de ses pertes de parts de marché. Par contre, Michel (2005) indique que les pertes de parts de marché de l'UE15 entre 1991 et 2001 sont essentiellement attribuables à sa faible performance exportatrice. Ce résultat est corroboré par la décomposition économétrique des pertes de parts de marché de l'UE15 pour les années 1995 à 2005 dans Chepeta et al. (2008), la faible performance exportatrice y étant également à la base des pertes de parts de marché.

---

<sup>12</sup> Il est à noter que Chepeta et al. (2008) appliquent leur décomposition économétrique exclusivement à la marge intensive du commerce international, c'est-à-dire aux variations dans la valeur des produits échangés et non pas aux variations dans le nombre de produits échangés. Leur objectif est d'obtenir ainsi une meilleure estimation des gains de parts de marché grâce aux améliorations de la performance exportatrice. Pour l'UEBL, les flux d'échanges existants dominent largement : la marge intensive s'élève à 93,6 % du total de son commerce.

<sup>13</sup> Cela vaut aussi bien pour l'UE25 que pour l'UE15 ou la zone euro et que l'on exclue ou non le commerce intra-zone.

<sup>14</sup> Selon Baumann et di Mauro (2007), l'intégration de la Chine dans le commerce mondial a eu un effet négatif sur les parts de marché des pays de la zone euro, principalement à partir de 1999.

## 4. Méthodologie

La ‘Constant Market Shares Analysis’ (CMSA) est une méthode classique pour étudier l'évolution de la part de marché à l'exportation d'un pays, c'est-à-dire de la part de ses exportations dans les importations mondiales, à travers une décomposition de celle-ci en catégories de produits et en marchés de destination. Parmi les nombreuses décompositions proposées dans la littérature, celle mise en avant dans Milana (2004) présente l'avantage d'être neutre par rapport à l'ordre de décomposition. Elle divise la variation de la part de marché d'un pays entre 0 et  $T$  en quatre effets : un ‘effet compétitivité’ qui mesure les gains ou pertes de parts de marché hors évolution dans la structure du commerce mondial et trois ‘effets structurels’, à savoir un ‘effet produit’ qui mesure les gains ou pertes de parts de marché dus à l'évolution de la structure produit du commerce mondial, un ‘effet marché géographique’ qui mesure les gains ou pertes de parts de marché dues à l'évolution de la structure géographique du commerce mondial et un ‘effet combiné produit - marché géographique’ qui mesure les gains ou pertes de parts de marché dus à l'amélioration ou la détérioration du placement des produits sur les marchés géographiques. C'est cette formule de décomposition qui est appliquée dans Michel (2005) et elle peut s'écrire comme suit :

$$\Delta s = s^T - s^0$$

$$= \frac{1}{2} \sum_i \sum_j \left( a_{ij}^0 + a_{ij}^T \right) \Delta s_{ij} \quad (1)$$

$$+ \frac{1}{8} \sum_i \sum_j \left( s_{ij}^0 + s_{ij}^T \right) \left( b_{ij}^0 + b_{ij}^T \right) \left( a_i^0 + a_i^T \right) \Delta a_j \quad (2)$$

$$+ \frac{1}{8} \sum_i \sum_j \left( s_{ij}^0 + s_{ij}^T \right) \left( b_{ij}^0 + b_{ij}^T \right) \left( a_j^0 + a_j^T \right) \Delta a_i \quad (3)$$

$$+ \frac{1}{4} \sum_i \sum_j \left( s_{ij}^0 + s_{ij}^T \right) \left( c_{ij}^0 + c_{ij}^T \right) \Delta b_{ij} \quad (4)$$

où

$i$  désigne les catégories de produits,  $j$  les marchés géographiques et  $t$  les périodes de 0 à  $T$ ,

$s^t$  est la part de marché du pays (tous les produits et marchés géographiques confondus),

$s_{ij}^t$  est la part de marché du pays pour le produit  $i$  sur le marché  $j$ ,

$a_{ij}^t$  est la part des importations du produit  $i$  sur le marché  $j$  dans le total mondial,

$a_i^t$  est la part du produit  $i$  dans le total des importations mondiales,  $a_j^t$  est la part du marché géographique  $j$  dans le total des importations mondiales,

$c_{ij}^t$  est égal à  $a_i^t * a_j^t$ , et

$b^{t_{ij}}$  est la ‘composante spécifique produit- marché’.<sup>15</sup>

Le terme (1) représente ‘l’effet compétitivité’, le terme (2) est ‘l’effet marché géographique’, le terme (3) est ‘l’effet produit’ et le terme (4) est ‘l’effet combiné produit- marché géographique’.

Dans Michel (2005) la décomposition décrite ci-dessus est donc appliquée à la part de marché de l’Union Economique Belgo-Luxembourgeoise pour deux périodes : 1991-1997 et 1997-2001. Afin de mieux tenir compte des évolutions pendant les années intermédiaires, nous avons décidé d’appliquer ici une décomposition année par année et de sommer les effets. Cette décomposition peut s’écrire comme suit :

$$\begin{aligned} \Delta s &= \left( s^T - s^{T-1} \right) + \left( s^{T-1} - s^{T-2} \right) + \dots + \left( s^{t+1} - s^t \right) + \dots + \left( s^1 - s^0 \right) \\ &= \frac{1}{2} \sum_{t=0}^{T-1} \sum_i \sum_j \left( a_{ij}^t + a_{ij}^{t+1} \right) \Delta^{t+1} s_{ij} \end{aligned} \quad (5)$$

$$+ \frac{1}{8} \sum_{t=0}^{T-1} \sum_i \sum_j \left( s_{ij}^t + s_{ij}^{t+1} \right) \left( b_{ij}^t + b_{ij}^{t+1} \right) \left( a_i^t + a_i^{t+1} \right) \Delta^{t+1} a_j \quad (6)$$

$$+ \frac{1}{8} \sum_{t=0}^{T-1} \sum_i \sum_j \left( s_{ij}^t + s_{ij}^{t+1} \right) \left( b_{ij}^t + b_{ij}^{t+1} \right) \left( a_j^t + a_j^{t+1} \right) \Delta^{t+1} a_i \quad (7)$$

$$+ \frac{1}{4} \sum_{t=0}^{T-1} \sum_i \sum_j \left( s_{ij}^t + s_{ij}^{t+1} \right) \left( c_{ij}^t + c_{ij}^{t+1} \right) \Delta^{t+1} b_{ij} \quad (8)$$

où

$\Delta^{t+1}$  représente la différence entre la période  $t+1$  et  $t$ , et

$i$  désigne toujours les catégories de produits et  $j$  les marchés géographiques.

Les termes (5)-(8) sont les sommes année par année des termes (1)-(4) et portent les mêmes noms, en l’occurrence ‘effet compétitivité’ (5), ‘effet marché géographique’ (6), ‘effet produit’ (7) et ‘effet combiné produit- marché géographique’ (8). Cependant, les résultats obtenus pour une période identique 0 à  $T$  ne sont pas les mêmes pour les deux formules de décomposition.<sup>16</sup>

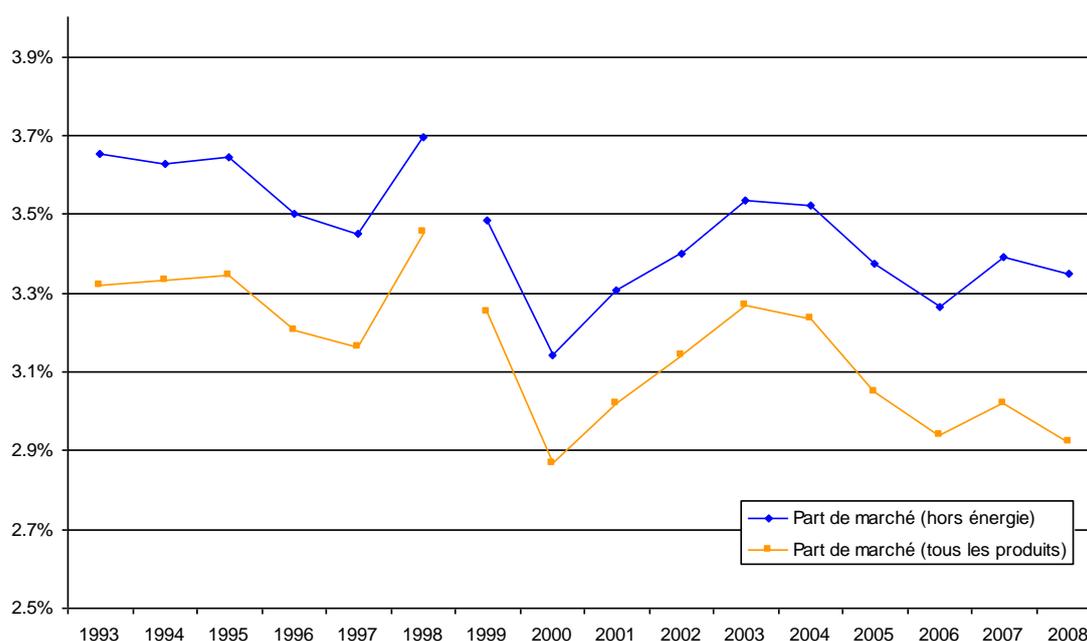
<sup>15</sup> Pour plus de détails sur le calcul de cette composante, voir Michel (2005).

<sup>16</sup> Voir les résultats présentés dans le chapitre suivant.

## 5. Résultats de la ‘Constant Market Share Analysis’

La part de marché à l’exportation est donc calculée comme le total des exportations du pays divisé par le total des importations mondiales.<sup>17</sup> Le graphique 2 montre que le niveau de la part de marché à l’exportation de l’UEBL et de la Belgique passe de 3,65 % en 1993 à 3,35 % en 2008 et suit un profil accidenté. Il s’agit là d’une part de marché calculée avec des données de commerce qui excluent les matières premières et les produits énergétiques (catégories 2 et 3 de la CTCI Rev. 3). Le graphique 2 montre également le niveau de la part de marché à l’exportation pour tous les produits y compris les matières premières et les produits énergétiques qui passe de 3,32 % à 2,92 %.<sup>18</sup> Le profil est proche de celui de la part de marché hors énergie, mais la baisse est plus forte en fin de période en raison de la hausse des prix des produits énergétiques. Par ailleurs, il y a lieu de noter pour le graphique 2 la rupture dans la série des exportations entre 1998 et 1999 qui est due au passage des exportations de l’UEBL à celles de la Belgique.

**Graphique 2 – La part de marché à l’exportation de l’UEBL et de la Belgique, 1993-2008**



Source : Calculs des auteurs basés sur Comtrade

Note : données pour l’UEBL jusqu’en 1998 et pour la Belgique à partir de 1999

<sup>17</sup> Il s’agit d’un total des importations mondiales qui exclut le pays analysé.

<sup>18</sup> Le trafic confidentiel (catégorie 9 de la CTCI Rev. 3) est écarté dans les deux cas.

### Décomposition statique et dynamique

Comme expliqué ci-dessus, la CMSA permet d'analyser les changements dans la part de marché à l'exportation. Nous avons donc appliqué cette méthode de décomposition dans sa version dynamique – termes (5) à (8) définis dans le chapitre précédent – pour l'UEBL et la Belgique. Les changements décomposés sont ceux de la part de marché hors matières premières et produits énergétiques. Dans le souci de comparer les décompositions statiques et dynamiques, nous avons effectué une CMSA sur toute la période en ignorant provisoirement la rupture dans la série entre 1998 et 1999. Le résultat est donné dans le tableau 5 : la baisse de la part de marché (-0,30 points de pourcentage) est principalement attribuable à l'effet de marché (-0,25). Cependant, la rupture dans la série empêche de tirer des conclusions valables pour toute la période étant donné qu'elle influence très significativement ces résultats comme le montre la décomposition pour le changement dans la part de marché entre 1998 et 1999. Le tableau 5 montre également les résultats d'une décomposition statique – termes (1) à (4) définis dans le chapitre précédent. La comparaison des résultats de la décomposition statique avec la décomposition dynamique révèle que les différences les plus importantes se situent ici au niveau de l'effet produit et de l'effet compétitivité. En effet, alors que l'effet produit est positif dans la décomposition statique (+0,05 contre -0,01), l'effet négatif de la compétitivité s'accroît (-0,10 contre -0,06).

**Tableau 5 – Résultats de la CMSA pour la part de marché à l'exportation hors matières premières et produits énergétiques de l'UEBL et de la Belgique, 1993-2008, points de pourcentage**

	Effet compét.	Effet marché	Effet produit	Effet combiné	Total
<i>Décomposition dynamique</i>					
UEBL - Belgique 93-08	-0,06	-0,25	-0,01	0,02	-0,30
UEBL - Belgique 98-99	-0,14	-0,07	-0,03	0,02	-0,21
<i>Décomposition statique</i>					
UEBL - Belgique 93-08	-0,10	-0,24	0,05	-0,01	-0,30

Source : Calculs des auteurs basés sur Comtrade

Note : Le Total est la somme des effets et correspond au changement en points de pourcentage dans la part de marché à l'exportation sur la période indiquée.

Étant donné la rupture dans les données entre 1998 et 1999, il y a lieu d'appliquer une CMSA séparément à l'UEBL et la Belgique pour obtenir des résultats pertinents. Dans l'analyse qui suit, nous allons donc nous pencher d'abord sur les résultats pour l'UEBL entre 1993-1998, puis sur ceux pour la Belgique entre 1999 et 2008, tels qu'ils sont présentés dans le tableau 6.

La part de marché à l'exportation de l'UEBL passe de 3,65 % en 1993 à 3,69 % en 1998. En termes de profil, les pertes de part de marché au cours des années 1993 à 1997 sont effacées par la forte augmentation entre 1997 et 1998. Les résultats de la CMSA permettent de mieux comprendre ces changements. Le Tableau 6 montre que l'effet compétitivité joue un rôle important dans la légère hausse de la part de marché de l'UEBL (+0,12 point de pourcentage) à l'inverse de l'effet produit (-0,10). Autrement dit, les gains de compétitivité permettent d'effacer une spécialisation produit défavorable.

**Tableau 6 – Résultats de la CMSA (décomposition dynamique) pour la part de marché à l'exportation hors matières premières et produits énergétiques de l'UEBL, 1993-1998, et de la Belgique, 1999-2008, points de pourcentage**

	Effet compét.	Effet marché	Effet produit	Effet combiné	Total
UEBL 93-98	0,12	-0,02	-0,10	0,04	0,04
Belgique 99-08	-0,05	-0,16	0,11	-0,03	-0,14
UEBL 93-97	-0,01	-0,17	-0,08	0,05	-0,20

Source: Calculs des auteurs basés sur Comtrade

Note : Le Total est la somme des effets et correspond au changement en points de pourcentage dans la part de marché à l'exportation sur la période indiquée.

Grâce à la méthode de calcul utilisée, il est possible d'affiner ces résultats globaux en les détaillant par période, par zone géographique et par catégorie de produit. Ainsi, la baisse de la part de marché à l'exportation de l'UEBL entre 1993 et 1997 s'explique principalement par un effet marché négatif. L'UEBL est pénalisée par la part élevée de l'UE 15 dans ses exportations parce que la part de l'UE15 dans les importations mondiales est en baisse. De la même manière, l'UEBL enregistre en 1998 un effet marché largement positif qui provient, en termes de mécanique de la CMSA, d'une hausse de la part de l'UE15 dans les importations mondiales. En somme, l'orientation géographique est défavorable jusqu'en 1997, mais s'avère favorable en 1998. Ces effets négatifs et positifs se compensent presque entièrement sur l'ensemble de la période. Par ailleurs, l'effet produit négatif de la décomposition dynamique de l'UEBL est le plus marqué pour deux catégories de produits avec une part dans les importations mondiales qui est en déclin : les produits métallurgiques et ouvrages en métaux et les véhicules automobiles et autres équipements de transport. Ces résultats peuvent être comparés à ceux obtenus dans Michel (2005) pour la période 1991-1997 et l'on constate que ces derniers sont pour la plupart confirmés. D'après Michel (2005), la perte de parts de marché à l'exportation de l'UEBL jusqu'en 1997 peut être attribuée à une orientation géographique défavorable car étant trop axée sur les anciens pays membres de l'Union Européenne, et ce sont des gains de compétitivité qui permettent à l'UEBL de regagner des parts de marché à partir de 1997.

Pour la Belgique, les résultats indiquent également une baisse de la part de marché à l'exportation sur la période 1999-2008. Elle passe de 3,48 % en 1999 à 3,35 % en 2008. Une première baisse significative intervient entre 1999 et 2000, suivie de trois années d'augmentation jusqu'en 2003. Enfin, la période 2003-2008 est caractérisée par un nouveau recul de la part de marché de la Belgique. Le Tableau 6 montre les résultats de la CMSA pour toute la période 1999-2008. L'effet le plus important est l'effet marché qui est négatif (-0,16). Il n'est que partiellement compensé par l'effet produit positif (+0,11).<sup>19</sup> Autrement dit, l'impact de l'orientation géographique très défavorable des exportations belges dépasse celui de la spécialisation produits favorable. Comme l'effet combiné est aussi négatif (-0,03), l'on peut conclure que la Belgique perd des parts de marché parce que la structure de ses exportations n'est pas adaptée à l'évolution de

<sup>19</sup> Lorsque la CMSA est réalisée pour la Belgique (1999-2008) en incluant produits énergétiques et matières premières, la principale différence est que l'effet produit devient négatif : il s'élève à alors à -0,15 points de pourcentage.

la demande mondiale d'importations. Il s'ajoute à cette perte structurelle la faible performance exportatrice de la Belgique illustrée par l'effet compétitivité négatif (-0,05). Par ailleurs, les résultats présentés ici sont comparables à ceux obtenus par Cheptea et al. (2008) même si les périodes ne sont pas exactement les mêmes et que ces auteurs ont travaillé avec des données pour l'UEBL.<sup>20</sup>

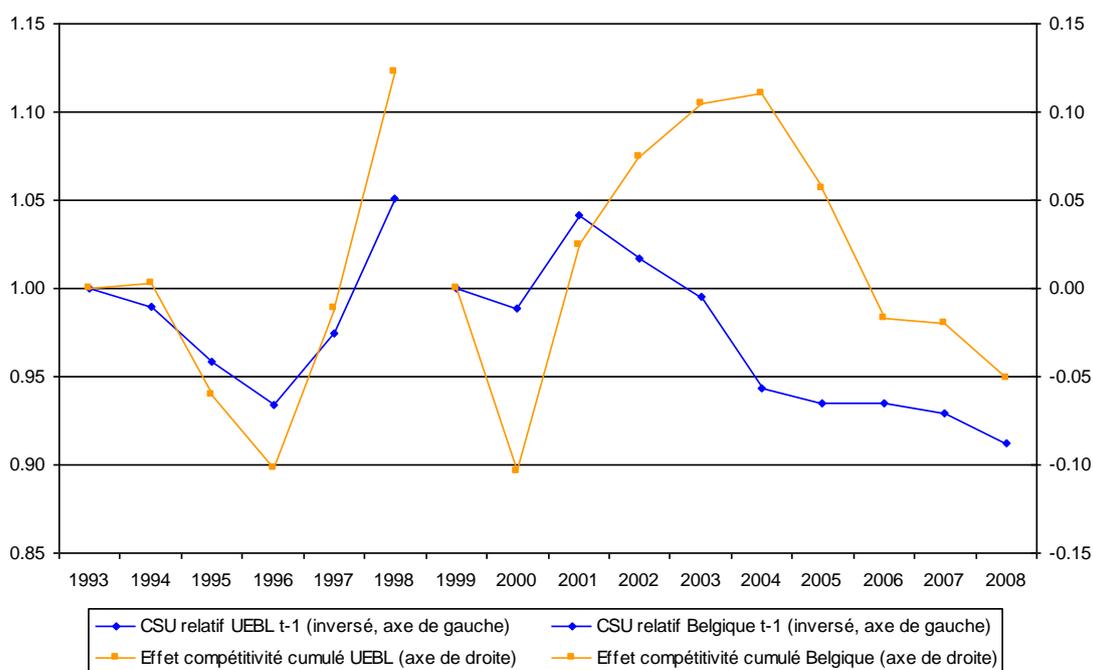
Ici aussi il est possible d'aller plus loin dans l'analyse des résultats. En termes de dynamique, la forte baisse de la part de marché à l'exportation en 2000 est due aux effets marché et compétitivité, tandis que les effets compétitivité, marché et produit contribuent à la hausse de la part de marché entre 2000 et 2003. Le recul entre 2003 et 2008 est à nouveau dû aux effets compétitivité et marché. On peut également détailler les résultats en fonction des zones de destination et des catégories de produits. Sur l'ensemble de la période 1999-2008, l'orientation géographique des exportations de la Belgique est défavorable – tout comme pour l'UEBL auparavant – parce que l'UE15 représente un grand poids dans les exportations belges et que la part de l'UE15 dans les importations mondiales baisse. De plus, les zones géographiques avec une part croissante des importations mondiales ne représentent pas une part importante dans les exportations de la Belgique, ce qui pèse également sur l'effet marché. L'effet compétitivité est négatif entre 1999 et 2008 malgré des gains de parts de marché pour les produits pharmaceutiques. Mais ces gains ne permettent pas d'effacer les pertes de parts de marché pour les équipements de télécommunication, les véhicules automobiles et les articles minéraux non-métalliques – c'est-à-dire surtout les diamants. Par contre, sur l'ensemble de la période, l'effet produit est positif. En effet, la demande mondiale d'importations accrue pour des produits pharmaceutiques et des produits métallurgiques joue en faveur de la Belgique sachant que ces produits représentent une grande part de ses exportations. Ces effets positifs compensent l'effet négatif induit par la baisse de la demande mondiale d'importations de véhicules automobiles qui représentent aussi une part importante des exportations de la Belgique. Ces résultats confirment ceux de Burggraeve et al. (2009).

La version dynamique de la CMSA qui a été appliquée ici permet de comparer les résultats portant sur l'effet compétitivité à l'évolution du taux de change effectif réel. Cet indicateur est analysé en profondeur pour la Belgique dans De Ketelbutter (2009). Il donne une idée de l'évolution de la position compétitive d'une économie et peut être calculé sur base de différents indices de prix : le déflateur des exportations, l'indice des prix à la consommation ou encore le coût salarial unitaire. Une dépréciation du taux de change effectif – baisse de l'indice de prix par rapport à un échantillon de pays – implique une amélioration de la position compétitive. Nous avons choisi de comparer l'effet compétitivité avec un taux de change effectif réel basé sur le coût salarial unitaire relatif dans l'industrie manufacturière. Cette comparaison est illustrée dans le graphique 3 qui montre l'effet compétitivité cumulé pour l'UEBL et la Belgique et le coût salarial unitaire (CSU) relatif retardé d'une année pour la Belgique et le Luxembourg. Ce retard est cohérent avec l'idée d'un écart temporel entre les modifications dans les coûts salariaux relatifs et leur impact sur la performance exportatrice non-structurelle, c'est-à-dire les changements

<sup>20</sup> En effet, en prenant les résultats de la CMSA pour 2000-2005 l'on trouve des effets compétitivité et produit positifs et un effet marché négatif ce qui correspond aux résultats pour la même période dans Cheptea et al. (2009).

dans la part de marché à l'exportation qui sont attribués à la compétitivité dans le calcul de la CMSA. Les CSU relatifs ont été inversés afin qu'une hausse corresponde à un gain de compétitivité.

**Graphique 3 – L'effet compétitivité cumulé et le coût salarial unitaire (CSU) relatif pour l'UEBL (1993-1998) et la Belgique (1999-2008)**



Source : calculs des auteurs basés sur Comtrade et OCDE (2009)

Note : CSU relatifs pour l'industrie manufacturière calculés par l'OCDE par rapport à 42 pays ; agrégation des CSU relatifs de la Belgique et du Luxembourg avec la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière comme poids ; CSU relatifs inversés afin de représenter un(e) gain (perte) de compétitivité par une augmentation (diminution) de l'indice ; t-1 pour des variables retardées d'une année ; CSU relatif inversé et retardé pour 1993-1998 normalisé à 1 en 1993 ; CSU relatif inversés et retardé pour 1999-2008 normalisé à 1 en 1999 ; échelle de gauche pour les CSU relatifs ; échelle de droite pour les effets de compétitivité cumulée.

Les courbes de l'effet de compétitivité cumulé et de CSU relatif affichent un profil similaire. Entre 1993 et 1998, l'évolution de l'effet de compétitivité cumulé pour l'UEBL est très proche de celle de son CSU relatif retardé d'un an. Entre 1999 et 2008, l'évolution de l'effet de compétitivité cumulé pour la Belgique est toujours assez proche de celle de son CSU relatif retardé, mais l'écart semble plus important qu'un an à partir de 2002. Une telle augmentation de l'écart va à l'encontre de l'idée d'une transmission de plus en plus rapide des changements salariaux dans une économie mondiale de plus en plus intégrée. Dans l'ensemble, le graphique 3 confirme que, pour l'UEBL et la Belgique, la compétitivité mesurée comme la part non-structurelle de la CMSA reflète bien la position compétitive mesurée en fonction de l'évolution du coût salarial.

## 6. Conclusions

L'objectif de ce travail était de décrire et expliquer les changements dans la part de marché à l'exportation de la Belgique. La période considérée était de 1993 à 2008 divisée en deux sous-périodes selon que les données portaient sur l'UEBL (1993-1998) ou la Belgique (1999-2008).

Les résultats présentés dans cette note permettent de faire plusieurs constats :

- La Belgique perd des parts de marché à l'exportation de biens manufacturés au cours de la dernière décennie (1999-2008). Mais cette perte de parts de marché est moindre que celle constatée dans Vuidar (2007), Burggraeve et al. (2009) et Cheptea et al. (2008). Cependant, la différence dans les résultats doit en partie être attribuée à l'exclusion des matières premières et des produits énergétiques.
- La décomposition des changements dans la part de marché (CMSA dynamique) révèle une perte de compétitivité modérée de la Belgique sur la période 1999-2008. Les changements dans la part de marché qui sont dus à la compétitivité reflètent les variations dans le coût salarial unitaire relatif avec un certain retard.
- C'est surtout la structure des exportations belges qui a un impact négatif sur sa part de marché entre 1999 et 2008 : les pertes dues à l'orientation géographique défavorable ne sont pas entièrement compensées par une spécialisation produit favorable.
- La structure géographique des exportations de la Belgique constitue un handicap parce que plus de 70 % de ses exportations sont destinées aux anciens pays membres de l'Union européenne qui représentent un marché à faible croissance de la demande d'importations. De plus, la Belgique ne parvient pas à profiter suffisamment de la demande d'importations de zones en expansion, comme les nouveaux pays membres de l'Union européenne, la Chine ou encore les pays du Moyen Orient.
- La spécialisation produit permet à la Belgique de gagner des parts de marché entre 1999 et 2008 parce que ses exportations de produits pharmaceutiques et métallurgiques rencontrent une demande mondiale d'importations dynamique. Par contre, la part importante des véhicules automobiles dans les exportations pèse sur l'évolution de la part de marché, tout comme la part très faible des produits de télécommunication.
- Les résultats de Michel (2005) pour l'UEBL entre 1991 et 1997 sont confirmés.

Il semble opportun de poursuivre la recherche dans ce domaine en se penchant sur l'évolution de la part de marché à l'exportation de la Belgique lors de la crise financière et économique en 2009 ainsi que sur la compétitivité de la Belgique au sein de la zone euro, en particulier la baisse de la compétitivité depuis 2004.

## Bibliographie

- Ahmadi-Esfahani, F. (2006), "Constant market share analysis: uses, limitation and prospects", *The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 50, pp.510-526
- Baumann, U., et di Mauro, F. (2007), "Globalisation and euro area trade: interactions and challenges", *European Central Bank Occasional Paper Series N°55*, March 2007, Frankfurt
- BCE (2005), "Competitiveness and the export performance of the euro area", *European Central Bank Occasional Paper Series N°30*, June 2005, Frankfurt
- Burggraeve, K., Dresse, L., et Vuidar, B. (2009), "Performances extérieures de la Belgique : 1995-2008", *Présentation devant la Sous-commission Compétitivité structurelle du Conseil Central de l'Economie*, Octobre 2009
- Chami Batista, J., et Azevedo, J.P., 2002, "NAFTA and the Loss of U.S. Market Share by Brazil, 1992-2001", *CEPAL Review*, 78, pp.167-82
- Cheptea, A., Fontagné, L., et Zignago, S. (2008), "Performances à l'exportation de l'UE et de ses Etats membres", *Complément B de Fontagné, L., et Gaulier, G., Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne, Rapport n°81 du Conseil d'Analyse Economique*, Décembre 2008, Paris
- De Ketelbutter, B. (2009), "Marktaandelen, concurrentievermogen en de lopende rekening", *Working Paper 6-09*, Bureau fédéral du Plan, Bruxelles
- Fagerberg, J., et Sollie, G. (1987), "The method of constant market shares analysis reconsidered", *Applied Economics*, 19, pp.1571-1583
- Hatzichronoglou, T. (1997), "Revision of the High-Technology Sector and Product Classification", *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 1997/2, OECD Publishing
- Michel, B. (2004), "A methodological note on Constant Market Shares Analysis", *note interne SDDS1722*, Bureau fédéral du Plan, Bruxelles
- Michel, B. (2005), "Trends in export market shares between 1991 and 2001", *Working Paper 7-05*, Bureau fédéral du Plan, Bruxelles
- Milana C. (1988), "Constant market shares analysis and index number theory", *European Journal of Political Economy*, 4, pp. 453-478.
- Milana C. (2004), "A note on the general formulation of Constant Market Shares Analysis", unpublished, ISAE, Rome
- OCDE (2005), "Science, technologie et industrie: tableau de bord de l'OCDE", OCDE, Paris
- OCDE (2009), "OECD Economic Outlook 86", Novembre 2009, OCDE, Paris
- Simonis D. (2000), "Belgium's export performance", *Working Paper 2-00*, Bureau fédéral du Plan, Bruxelles
- Vuidar, B. (2007), "Développement d'indicateurs de performances à l'exportation pour la Belgique: premiers résultats", *Note interne*, Banque nationale de Belgique, Bruxelles

## Annexes

**Tableau 7 – Catégories de produits selon leur contenu technologique et code CTCI Rev. 3**

Dénomination	CTCI Rev.3
Produits de haute technologie	
Produits de la construction aéronautique et spatiale	712, 713, 792
Produits pharmaceutiques	54
Machines de bureau, machines comptables et matériel de traitement de l'information	75
Équipements de télécommunication	76
Instruments médicaux, de précision et d'optique	87, 88
Produits de moyenne-haute technologie	
Machines et appareils électriques, n.c.a.	716, 718, 77
Véhicules automobiles, matériel ferroviaire roulant et autres équipements de transport, n.c.a.	78, 791
Produits chimiques, sauf produits pharmaceutiques	51-53, 55-56, 59
Machines et matériel, n.c.a.	711, 714, 72-74
Produits de moyenne-faible technologie	
Navires, bateaux et engins flottants	793
Articles en caoutchouc et en matières plastiques	57-58, 62
Autres produits minéraux non métalliques	66
Produits métallurgiques de base, ouvrages en métaux	57-59
Produits de faible technologie	
Bois, pâtes, papier, articles en papier, imprimerie et édition	63-64
Textiles, articles d'habillement, cuir et chaussures	61, 65, 83-85
Articles manufacturés divers, n.c.a.	81-82, 89
Produits alimentaires, boissons et tabac	0-1, 4

Source : Adapté de Hatzichronoglou (1997), OCDE (2005) et Baumann et di Mauro (2007) sur base la classification type du commerce international (CTCI Rev.3).

Tableau 8 – Zones géographiques

UE15	Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède
UE12	Bulgarie, Chypre, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, République Tchèque, Roumanie, Slovaquie, Slovénie
Europe, autres	Belarus, Croatie, Islande, Norvège, Russie, Serbie et Monténégro, Suisse, Ukraine, Europe n.c.a. (Albanie, Andorre, Bosnie-Herzégovine, Féroé, Groenland, Macédoine, Moldavie)
Amérique du Nord	Canada, Etats-Unis
Amérique latine	Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Equateur, Mexique, Pérou, Venezuela, Caraïbes (Anguilla, Antigua-et-Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbade, Bermudes, Cuba, République Dominicaine, Dominique, Grenade, Jamaïque, Montserrat, Sainte Lucie, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Trinité-et-Tobago, Iles Turks et Caïques), Amérique Centrale (Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama), Amérique du Sud, n.c.a (Bolivie, Guyana, Paraguay, Suriname, Uruguay)
Moyen Orient	Arabie saoudite, Emirats arabes unis, Iran, Israël, Qatar, Turquie, Moyen Orient, n.c.a (Bahreïn, Iraq, Jordanie, Koweït, Liban, Oman, Syrie, Yémen)
Afrique	Afrique du Sud, Algérie, Egypte, Libye, Maroc, Nigéria, Tunisie, Afrique du Sud et de l'Est, n.c.a (Botswana, Burundi, Comores, Erythrée, Ethiopie, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maurice, Mozambique, Namibie, Ouganda, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Tanzanie, Zambie, Zimbabwe), Afrique de l'Ouest et central, n.c.a (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Cap-Vert, République Centrafricaine, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Mali, Mauritanie, Niger, São Tomé et Príncipe, Sénégal, Sierra Leone, Tchad, Togo)
Japon	
Chine	
Asie, autres	Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Malaisie, Pakistan, Philippines, Singapour, Sri Lanka, Thaïlande, Viêt Nam, Asie du Sud et de l'Est, n.c.a (Afghanistan, Bangladesh, Bhoutan, Brunei Darussalam, Cambodge, Macao, Maldives, Mongolie, Myanmar, Népal, Timor-Oriental), Asie Centrale (Arménie, Azerbaïdjan, Géorgie, Kazakhstan, République Kirghize, Tadjikistan, Turkménistan)
Océanie	Australie, Nouvelle-Zélande, Océanie, n.c.a (Iles Cook, Fidji, Kiribati, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Polynésie française, Iles Salomon, Samoa, Tonga, Tuvalu, Vanuatu, Wallis et Futuna)