

# Échanges internationaux de services

## Une contribution croissante au solde courant de la Belgique

Cédric Duprez<sup>(\*)</sup>

### Introduction

La position des activités de services dans l'économie est ambiguë. Bien qu'elles constituent une part prédominante de l'activité et de l'emploi, elles n'occupent qu'une place mineure dans les échanges internationaux. De manière générale, les échanges de services ont donc bénéficié d'un intérêt moindre que les échanges de biens dans le cadre de la politique de compétitivité, et ils ont fait l'objet de moins d'attention dans les études économiques. La difficulté pour les statisticiens d'appréhender les échanges de services, l'hétérogénéité de ceux-ci et la dispersion des acteurs présents sur ce marché n'ont en outre pas facilité l'analyse économique des échanges de services<sup>(1)</sup>.

Pourtant, bien que les montants bruts des exportations et des importations de services soient relativement faibles par rapport à ceux des biens, le solde des services – calculé comme la différence entre les exportations et les importations de services – dégagé par la Belgique s'est accru au fil du temps et est depuis quelques années le principal moteur du solde courant.

Ainsi, les exportations de services liés, de manière large, aux échanges de marchandises et au rôle de point central que joue le pays à l'égard de nombreuses sociétés ou organisations, ont enregistré une progression soutenue en Belgique. Ces activités se sont développées à la faveur d'une position géographique privilégiée au cœur de l'Europe et de l'attrait qu'exerce la Belgique sur les multinationales et les institutions de l'Union européenne.

À l'inverse, les services davantage tournés vers les technologies de pointe n'affichent pas une expansion particulière.

Tous ces éléments sont abordés dans le présent article. Celui-ci se compose de trois parties. La première décrit et illustre la place des échanges de services dans l'économie mondiale et dans l'économie belge. La deuxième dépeint le contexte général dans lequel s'inscrivent les échanges de services, en identifiant les principaux obstacles auxquels ils sont confrontés. Enfin, la troisième partie affine l'analyse des performances de la Belgique par catégorie de services.

### 1. Place des échanges de services dans l'économie

#### 1.1 L'importance des services dans l'économie mondiale

L'importance des services s'accroît parallèlement au développement d'une économie. Ainsi, comme le montre le tableau 1, la part des services dans l'activité et dans l'emploi a progressé ces trente dernières années, atteignant un niveau de l'ordre de 70 % dans les pays industrialisés. À cet égard, la Belgique, avec des parts dans la valeur ajoutée de 76 % et dans l'emploi de 73 %, se situe à un niveau supérieur à celui des pays voisins ou à la moyenne de la zone euro. Cette tertiarisation de l'économie, qui est le pendant du mouvement global de désindustrialisation, s'observe également dans les pays à bas revenus, tels que définis par la Banque mondiale, même si la part des services n'y atteint que 50 % de la valeur ajoutée et ne concerne qu'un tiers de l'emploi.

(\*) L'auteur tient à remercier tout particulièrement L. Dresse pour sa contribution à cet article. P. D'havé et D. Desie ont également apporté un éclairage utile sur les données relatives à la Belgique.

(1) Cf. François et Hoekman (2010) pour un aperçu de la littérature scientifique consacrée à ce sujet.

**TABEAU 1** PART DES SERVICES DANS L'ÉCONOMIE  
(pourcentages)

	Valeur ajoutée		Emploi 2005
	1980	2008	
Monde .....	41	70	43
Pays à hauts revenus .....	59	73	71
États-Unis .....	64	77	78
Japon .....	56	71	66
Zone euro .....	58	72	67
Allemagne .....	57	69	68
France .....	63	78	72
Pays-Bas .....	63	73	72
Belgique .....	62	76	73
Pays à revenus moyens .....	41	54	37
Pays à bas revenus .....	41	50	–

Source : Banque mondiale.

Le glissement vers une économie de services s'est réalisé à la faveur de différentes forces en mouvement. L'évolution vers les services des préférences des consommateurs a intensifié la demande de ceux-ci, sous l'impulsion, notamment, de la hausse des revenus. À mesure que la contrainte budgétaire se relâche, une certaine satiété en produits industriels se fait jour, et le profil de la consommation privée tend à se modifier au profit des services. La demande de services est également soutenue par des évolutions de nature sociodémographique, comme la participation accrue des femmes au marché du travail, le vieillissement de la population, ou l'élargissement du temps disponible pour les loisirs.

Ces effets de demande se conjuguent à des effets d'offre qui ont, eux aussi, favorisé le processus de tertiarisation de l'économie. L'importante vague de progrès technologiques a engendré des gains de productivité que l'industrie a davantage été à même d'intégrer dans son processus de production que les services. Ces gains de productivité dans l'industrie ont par ailleurs été stimulés par une concurrence internationale accrue, qui s'est intensifiée avec la baisse des coûts de transport et l'estompe-ment des barrières aux échanges de produits manufacturés. Au final, les gains de productivité enregistrés dans les secteurs industriels ont permis de libérer les forces de travail nécessaires à l'expansion des secteurs de services.

Ces tendances se sont par ailleurs manifestées dans le contexte de la mondialisation qui a affecté la place

qu'occupent les services dans l'activité et dans les échanges internationaux. En particulier, la diminution des coûts de transport et le développement des technologies de l'information et de la communication ont permis de fragmenter les processus de production, en fonction des tâches à réaliser<sup>(1)</sup>. En se concentrant sur leurs activités de base, les producteurs ont davantage recours à des firmes extérieures pour l'exécution d'un certain nombre de tâches spécifiques. L'*outsourcing* s'est ainsi développé pour les services aux producteurs ayant notamment trait aux télécommunications, transport, distribution et logistique, intermédiation financière, etc. La compétitivité des firmes industrielles est aujourd'hui en partie déterminée par l'accès à des fournisseurs de ces services qui soient à la fois de qualité et pour un coût réduit.

Ce mouvement concourt au développement explicite des activités de services, lesquelles étaient auparavant prises en charge au sein même des entreprises industrielles. Dans l'objectif de réduire encore les coûts, une partie de ces tâches sont parfois confiées à des entreprises étrangères. Les interactions entre l'entreprise consommatrice du service et le prestataire sont alors moins nombreuses, et le suivi et le contrôle de la production du service intermédiaire peuvent en être affectés. En conséquence, l'*offshoring* concerne en général des tâches dites routinières ou codifiables, dont la qualité d'exécution peut aisément être contrôlée et vérifiée à distance.

La délocalisation de certaines tâches vers des pays à bas salaires n'est cependant pas dénuée de conséquences pour les pays développés. La baisse du coût de certains inputs permet certes des gains d'efficacité et de productivité qui sont bénéfiques aux firmes concernées et à l'économie en général, mais des effets redistributifs entre les secteurs et entre les catégories de travailleurs peuvent apparaître. La possibilité de délocaliser les tâches routinières exerce ainsi des pressions à la baisse sur les salaires des activités de production industrielle dans les économies avancées. À l'inverse, elle renforce la position des services de nature cognitive ou d'analyse<sup>(2)</sup>.

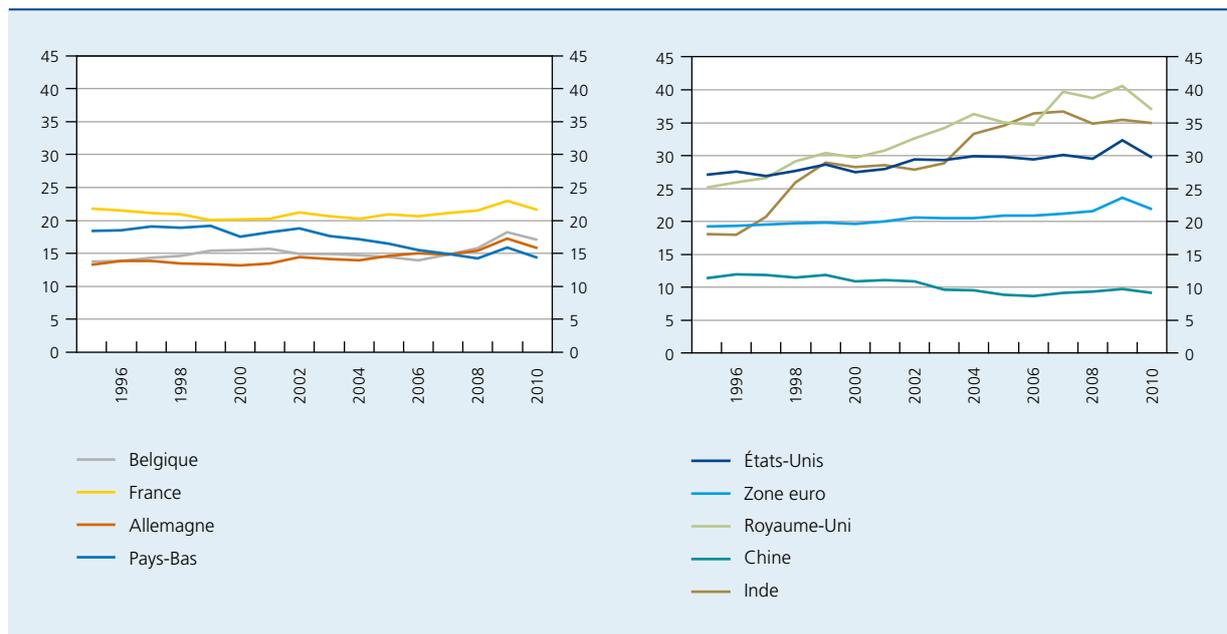
En outre, la frontière entre les échanges de biens et les échanges de services est devenue plus floue, dans la mesure où la vente de produits s'accompagne de services connexes, comme l'installation, la formation, l'entretien ou le financement. S'il est parfois malaisé de mesurer la valeur de ces services indépendamment de celle du bien, leur qualité constitue indéniablement un facteur de compétitivité pour les entreprises.

(1) Pour plus de détails, cf. Lanz et al. (2011).

(2) Grossman et Rossi Hansberg (2008) présentent une analyse théorique des effets de l'*offshoring*.

**GRAPHIQUE 1** PART DES EXPORTATIONS DE SERVICES DANS LES EXPORTATIONS TOTALES

(pourcentages)



Source : CNUCED.

Tous ces facteurs ont concouru à placer les services au cœur de l'activité économique. Leur importance dans l'économie contraste toutefois singulièrement avec leur faiblesse relative dans les échanges internationaux. Certes, dans une majorité de pays, les importations et les exportations de services ont affiché un rythme de progression soutenu, comme en Belgique, où elles ont triplé entre 1995 et 2010. Cette évolution est toutefois comparable à celle enregistrée pour les flux de marchandises. Comme l'illustre le graphique 1, la part des services dans les échanges totaux est dès lors restée stable et se situe à un niveau proche de 15 %, en Belgique comme dans un certain nombre de pays européens. Dès lors, les échanges de marchandises sont toujours largement prédominants dans le commerce international.

Même si la contraction du commerce mondial à la suite de la crise de 2008-2009 a été moins marquée pour les services, ce qui explique un relèvement temporaire de leur part dans les échanges internationaux, la faiblesse relative de ceux-ci peut être généralisée à l'ensemble des pays. Ainsi, les échanges de pays spécialisés dans le commerce

international de services comme le Royaume Uni, l'Inde ou les États-Unis restent majoritairement des échanges de marchandises, même si la part des services a augmenté au cours des quinze dernières années et dépasse 30 %.

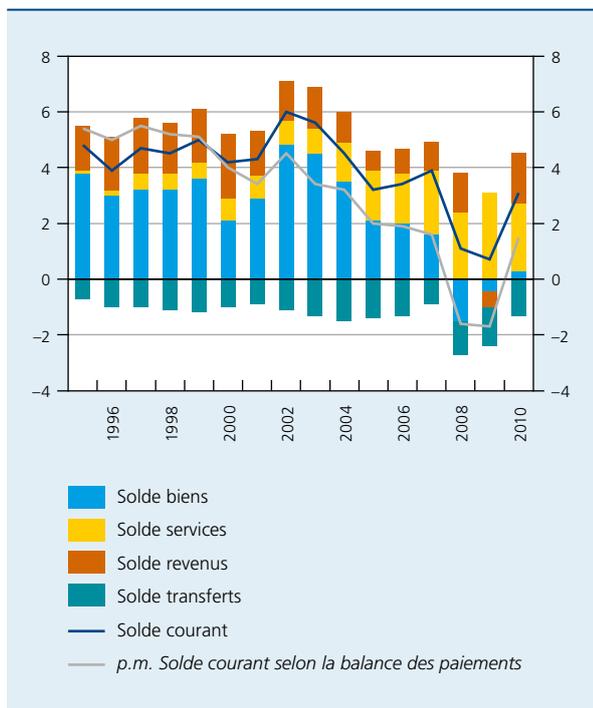
## 1.2 Performances globales de la Belgique en matière d'échanges de services

En dépit de la faiblesse relative des échanges de services, le solde des services en Belgique s'est inscrit durablement en hausse depuis 1995, l'évolution des exportations de services ayant été plus dynamique que celle des importations de services. Ces dernières années, le solde des échanges de services a d'ailleurs été la principale composante positive du solde courant établi dans les comptes nationaux<sup>(1)</sup>. Ainsi, alors que le solde des services s'établissait à 0,1 % du PIB en 1995, il a atteint 2,4 % du PIB en 2010.

Ce mouvement n'a toutefois pas compensé la baisse du solde de marchandises observée au cours de cette même période. Par ailleurs, le déficit des transferts courants, la Belgique étant un contributeur net au budget de l'UE, et le solde positif des revenus se sont quelque peu détériorés, ce dernier enregistrant une baisse plus prononcée en 2009, sous l'effet de la réduction des revenus nets des investissements directs. En dépit de la hausse du solde des services, le solde courant a dès lors progressivement

(1) Le solde des opérations courantes de la Belgique avec le reste du monde est disponible à la fois dans les statistiques de la balance des paiements et dans celles des comptes nationaux, qui en sont largement dérivées. Des différences existent toutefois entre les deux sources, qui sont largement d'ordre méthodologique, principalement dans la composition des principaux agrégats. Des écarts apparaissent aussi dans l'estimation du total du solde courant. Les principaux mouvements sont toutefois similaires dans les deux statistiques.

**GRAPHIQUE 2 DÉCOMPOSITION DU SOLDE COURANT DE LA BELGIQUE**  
(pourcentages du PIB)



Sources : ICN (comptes nationaux), BNB (balance des paiements).

diminué entre 2002 et 2009, revenant de 6,0 à 0,7 % du PIB. En 2010, il est remonté à 3,1 % du PIB<sup>(1)</sup>. Ces évolutions sont illustrées au graphique 2<sup>(2)</sup>.

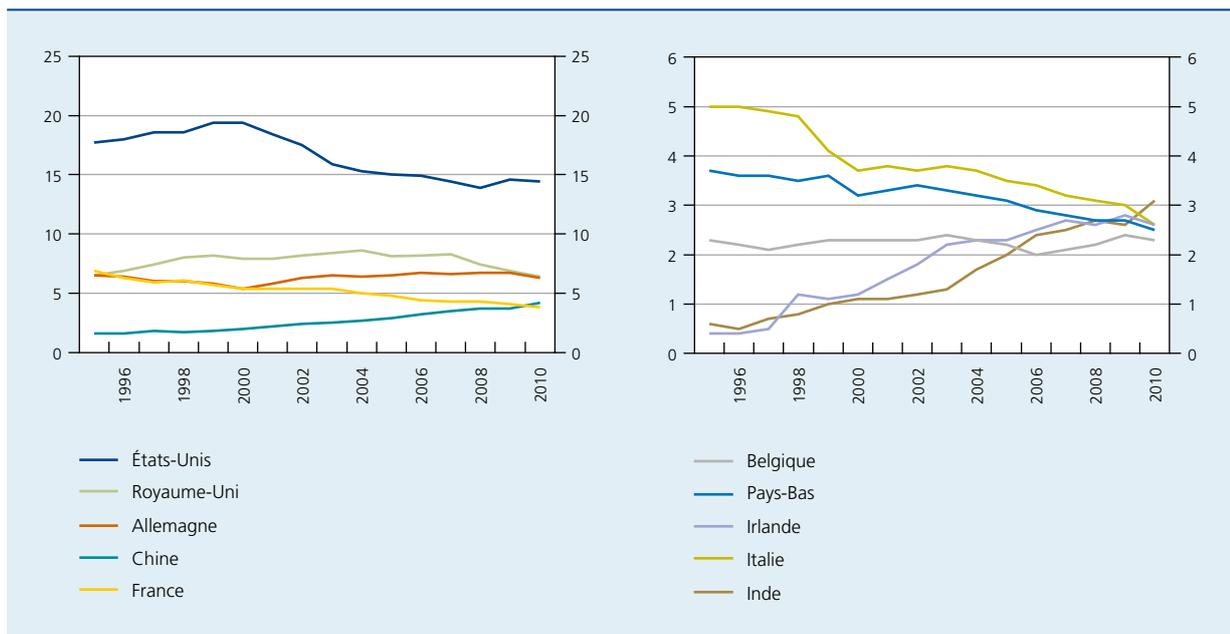
Les bonnes performances de la Belgique au niveau du solde des services s'expliquent par le dynamisme des exportations plutôt que par la faiblesse des importations. Si l'on compare la Belgique aux autres pays de la zone euro, il apparaît que la part des flux de services dans le PIB est parmi les plus élevées de la zone euro et l'évolution des exportations parmi les plus robustes. En outre, seuls des pays aux spécificités propres – on peut citer l'Autriche et le Portugal, spécialisés dans les voyages, ou le Luxembourg, spécialisé dans les services financiers – ont un solde de services supérieur.

La bonne santé des exportations de services de la Belgique est également étayée par l'analyse des parts de marché présentée au graphique 3. La part des exportations de services en valeur de la Belgique dans le commerce mondial de services est restée constante au cours de la période 1995-2010, oscillant aux alentours de 2,3 %. Dans le

(1) Pour une analyse plus détaillée du solde courant et de ses déterminants, cf. CCE (2011).

(2) Voir par ailleurs l'annexe 1, qui présente les données détaillées des quatre dernières années selon les statistiques de la balance des paiements, celles-ci fournissant un détail des opérations sur services.

**GRAPHIQUE 3 PART DES EXPORTATIONS DE SERVICES DANS LE COMMERCE MONDIAL DE SERVICES**  
(pourcentages)



Source : CNUCED.

même intervalle, la part de l'Allemagne dans les exportations mondiales de services est restée constante, proche de 6,5 %, tandis que celles des Pays-Bas et de la France sont retombées, respectivement, de 3,7 à 2,5 % et de 6,8 à 3,8 %. À titre de comparaison, les performances de la Belgique en matière d'exportations de marchandises ont été moins bonnes que celles enregistrées sur le marché des services: la part des exportations de biens en valeur de la Belgique a chuté de plus d'un tiers au cours de la même période, revenant de 2,9 à 1,8 % des exportations mondiales de marchandises.

L'analyse des performances sur les marchés extérieurs confirme elle aussi la vigueur des exportations de services en valeur de la Belgique. Ainsi, le taux de croissance annuel moyen de celles-ci a dépassé de 1,3 point de pourcentage celui des importations de services des pays partenaires, qui sont les marchés de débouchés extérieurs de nos prestataires de service. Ces gains de parts de marchés se sont toutefois concentrés sur la période 2007-2010<sup>(1)</sup>. Les bonnes performances en matière d'exportations de services sont le reflet d'une évolution dynamique des exportations en volume. Selon les statistiques des comptes nationaux, la croissance annuelle moyenne des exportations de services en volume s'est élevée à 5,0 % entre 1995 et 2010, alors que la progression en valeur a atteint 7,2 % en moyenne par an sur le même intervalle. Le différentiel, qui est imputable à l'évolution des prix, n'a rien d'atypique, dans la mesure où l'évolution des prix des services a été soutenue dans la plupart des pays européens<sup>(2)</sup>.

L'analyse de la population des firmes exportatrices de services présentée au tableau 2 apporte un éclairage supplémentaire sur ces performances<sup>(3)</sup>. D'une part, elle permet d'établir que la rotation au sein des sociétés impliquées dans des prestations internationales de services est importante. Plus de 3 400 firmes exportatrices de services actives en 1995 ne l'étaient plus à ce niveau en 2005, tandis que plus de 11 000 firmes se sont lancées dans ces activités entre ces deux années<sup>(4)</sup>. D'autre part, l'analyse microéconomique souligne le rôle crucial de la marge intensive – c'est-à-dire le montant moyen exporté par les firmes exportatrices – dans la progression des exportations. En effet, 80 % de l'augmentation de 46,2 milliards enregistrée entre 1995 et 2005 provient de la hausse des exportations de firmes qui exportaient déjà en 1995, celle-ci s'établissant en moyenne à 19,9 millions d'euros par firme. Le développement des sociétés très actives dans les exportations de services est donc nécessaire pour soutenir les recettes collectées pour la Belgique à ce titre.

La part résiduelle du gonflement des recettes enregistré entre 1995 et 2005 est imputable à la marge extensive,

**TABLEAU 2** POPULATION DES ENTREPRISES EXPORTATRICES DE SERVICES

	Nombre d'exportateurs	Montant moyen exporté par firme (millions d'euros)	Montant total exporté (millions d'euros)
Situation en 1995 . . . . .	5 346	3,4	18 215
Situation en 2005 . . . . .	13 029	9,8	64 430
<b>Évolution 1995-2005 . . .</b>	<b>+7 683</b>	<b>+ 6,4</b>	<b>+46 215</b>
Firmes exportatrices en 1995 et cessant d'exporter en 2005 . . . . .	-1 852	0,8	-1 436
Firmes exportatrices en 1995 et n'existant plus en 2005 . . . . .	-1 633	2,2	-3 532
Firmes qui continuent d'exporter en 2005 . . . . .	1 861	+19,9	+37 011
Nouvelles firmes exportatrices en 2005 . . .	+6 360	1,8	+11 562
Firmes existantes en 1995 et nouvellement exportatrices en 2005 . . .	+4 808	0,5	+2 609

Source: Ariu et Mion (2010).

c'est-à-dire à l'accroissement du nombre de firmes exportatrices. Certes, par rapport à 1995, plus de 7 600 firmes supplémentaires étaient actives en 2005 sur les marchés à l'exportation, ce qui représente une progression de plus de 140 %. Si cette hausse n'est pas l'élément déterminant de l'augmentation totale, c'est parce que les exportations des nouvelles firmes exportatrices ont été relativement faibles par rapport aux exportations des firmes qui étaient déjà présentes sur les marchés à l'exportation en 1995. Il est intéressant de noter que ce rôle plus mineur de la marge extensive dans le développement à long terme des échanges de services contraste avec les observations sur le marché des marchandises. La faiblesse relative des exportations de biens de la Belgique s'explique en effet essentiellement par un tassement du nombre d'entreprises exportatrices.

(1) Il faut préciser que cette rupture en 2007 dans l'évolution des parts de marché coïncide avec la mise en place d'une nouvelle méthode de récolte des données par la balance des paiements. Celles-ci ne sont en effet plus fondées sur les paiements des transactions internationales, mais sur une combinaison d'enquêtes, complétées éventuellement par des données issues de diverses sources externes. Si on ne peut écarter l'existence d'effets statistiques lors du changement de système, la persistance et la constance des gains de parts de marché au-delà de 2007, alors que le nouveau mode de collecte était stabilisé, confirment que ces gains reflètent une réalité économique.

(2) Cf. ECB (2009), qui présente les facteurs ayant contribué à une inflation plus élevée pour les services que pour les marchandises.

(3) Pour plus de détails, cf. Ariu et Mion (2010).

(4) Compte tenu de la nécessité de disposer de données collectées selon un système homogène, l'analyse ne peut être effectuée que pour la période allant de 1995 à 2005.

Le degré de concentration des exportations au sein des différentes branches de services illustre également l'importance des grands exportateurs parmi les prestataires de services. Ainsi, la part des montants exportés par les trois ou les dix principaux exportateurs dans le total de la catégorie pour la Belgique était en 2010 de respectivement 46 et 64 % pour le transport maritime de marchandises, 54 et 81 % pour les services financiers, 39 et 52 % pour les services informatiques, 76 et 90 % pour les télécommunications, 79 et 85 % pour les services de publicité, 38 et 69 % pour les services de recherche et développement et 24 et 43 % pour les services entre entreprises liées. Compte tenu de ces pourcentages élevés, la base sur laquelle les transactions de services reposent apparaît donc relativement réduite.

La concentration au sein des entreprises exportatrices de services n'est pas étrangère à la faiblesse relative des flux d'échanges internationaux de services. À cet égard, elle met en lumière les difficultés qui semblent inhérentes au commerce international de services. La deuxième partie de cet article a pour objet de dépeindre le contexte dans lequel s'inscrivent les échanges de services, en identifiant les freins et les limites au commerce de services.

## 2. Les freins et les limites aux échanges de services

Différents facteurs concourent à la faiblesse relative des échanges de services au regard de l'importance qu'ils revêtent dans l'économie. Un grand nombre de services étant par nature non stockables, leur échange exige une proximité dans l'espace et dans le temps entre le prestataire et le consommateur. En dépit du développement des technologies de la communication et de l'information, cette exigence de proximité reste un obstacle naturel majeur aux échanges de nombreux services.

D'autres éléments, de nature statistique, ont également contribué à la faiblesse relative des échanges de services. Par opposition aux échanges de biens, matérialisés par le passage physique d'une frontière, les échanges de services prennent la forme de flux, qui sont par essence difficiles à mesurer. Conjugée à la difficulté de dissocier les services des biens auxquels ils sont parfois reliés, cette situation a vraisemblablement créé un biais de sous-estimation des échanges de services.

Plus fondamentalement, la faiblesse des échanges de services s'explique également par l'existence de canaux alternatifs auxquels une firme de services peut avoir recours pour écouler sa production auprès de consommateurs étrangers. Les travaux établis par l'Organisation mondiale

du Commerce dans le cadre du *General Agreement on Trade in Services* (GATS) ont ainsi distingué quatre modes d'échange de services<sup>(1)</sup>.

Ce qu'on entend par échange de services peut, stricto sensu, ne concerner que le premier mode, à savoir l'échange transfrontalier. C'est en effet le mode qui s'apparente le plus à l'échange de marchandises. On parle d'échanges transfrontaliers lorsque la production et la consommation sont séparées géographiquement par une frontière. L'utilisation par une firme belge d'un logiciel développé aux États-Unis ou le recours à un call center situé à l'étranger sont des exemples d'échanges transfrontaliers de services.

En ce qui concerne le deuxième mode d'échange, c'est le consommateur, et non le service, qui traverse la frontière. La consommation à l'étranger est établie lorsque, par exemple, des soins médicaux sont prodigués à un non-résident ou lorsqu'un touriste étranger consomme un service sur son lieu de vacances.

La présence du prestataire de services à l'étranger via l'implantation d'une filiale constitue le troisième mode d'échange. Dans la littérature, bien que celle-ci soit essentiellement consacrée aux marchandises, les investissements directs à l'étranger sont en général présentés comme une alternative aux exportations, permettant d'en contourner les coûts variables – le transport, les frais de douane, etc. – au prix d'un coût fixe plus élevé – l'établissement d'un siège à l'étranger. L'argument est sans doute transposable à certaines catégories de services<sup>(2)</sup>. Pour les services qui sont par nature peu échangeables, l'investissement direct à l'étranger est cependant la seule opportunité pour une entreprise d'atteindre des consommateurs à l'étranger. Les activités de commerce de détail ou les grands projets de construction en sont deux illustrations.

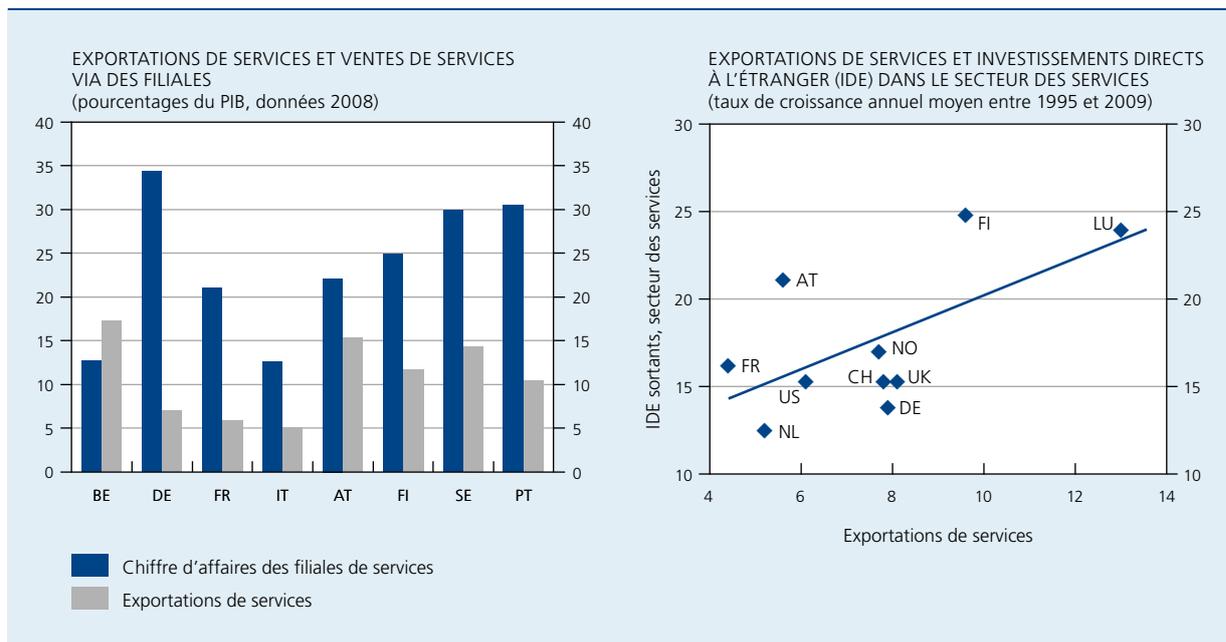
Enfin, dans le cadre du quatrième mode d'échange, la firme qui fournit le service envoie un représentant à l'étranger, l'implantation de la firme demeurant toutefois dans le pays producteur. Toutes les prestations de travailleurs qui se rendent physiquement à l'étranger pour s'y acquitter d'une mission pour le compte de leur employeur s'inscrivent dans cette catégorie.

Les analyses de flux extérieurs de services prennent généralement en compte les échanges transfrontaliers et la consommation à l'étranger car ces deux modes sont intégrés dans les statistiques des services de la balance des paiements, la rubrique des voyages intégrant les dépenses des résidents à l'étranger. Les statistiques des

(1) Cf. WTO (2008).

(2) Cf. à ce propos Ramasamy et Yeung (2010).

GRAPHIQUE 4 EXPORTATIONS DE SERVICES ET INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER DANS LE SECTEUR DES SERVICES



Sources : Eurostat, OCDE.

investissements directs à l'étranger – le troisième mode – et des prestations de services via l'envoi de travailleurs à l'étranger – le quatrième mode – sont pour leur part souvent incomplètes. Une analyse des chiffres disponibles relatifs aux investissements directs à l'étranger peut cependant fournir quelques enseignements.

### 2.1 Une alternative aux exportations : les investissements directs à l'étranger

De manière générale, on parle d'investissements directs à l'étranger lorsqu'une firme résidente détient des parts dans une société étrangère ou lorsqu'elle joue un rôle effectif dans la gestion de celle-ci. Pour en apprécier le poids par rapport aux prestations extraterritoriales, c'est le montant des prestations des sociétés d'investissement direct sur le marché où elles sont installées qu'il faut considérer, plutôt que l'importance financière des prises de participation.

Le graphique 4 présente les données des chiffres d'affaires, disponibles pour une sélection de pays européens, des filiales de services étrangères détenues majoritairement (à plus de 50 %) par des entreprises résidentes. Au regard de ces montants, il apparaît que le recours aux ventes via des filiales est particulièrement significatif pour les services. Pour la Belgique, le montant des échanges de

services, qui s'élevait en 2008 à 17,3 % du PIB, dépasse celui des ventes via des filiales, qui atteignait 12,7 %. C'est l'inverse dans les autres pays, notamment dans ceux où sont implantées de grandes sociétés multinationales de services. En Belgique, le commerce et les réparations, l'intermédiation financière et les services de conseil sont les principales branches d'activité qui procèdent à des ventes via des filiales à l'étranger. C'est aussi le cas du secteur de la construction et du génie civil, y compris les activités de dragage – des activités dans lesquelles des sociétés belges sont particulièrement actives sur le plan international. Dans la mesure où elles prennent la forme d'associations momentanées ou de joint ventures, ces activités sont cependant parfois difficiles à recenser.

Une question qu'il convient naturellement de se poser lorsque l'on compare les exportations et les ventes via des filiales est celle de savoir si ces deux modalités sont des substituts, leur utilisation conjointe étant pénalisante, de sorte qu'il s'agit de se spécialiser dans l'une d'entre elles, ou si, à l'inverse, elles sont complémentaires, l'utilisation de l'une facilitant l'utilisation de l'autre. Au niveau macroéconomique, une comparaison par pays entre l'évolution des exportations de services et l'évolution de l'effort d'investissements directs à l'étranger semble indiquer une certaine complémentarité entre ces deux modes d'échange, bien que la littérature scientifique sur le sujet ne soit pas unanime à cet égard. Les investissements

directs ne forment toutefois pas l'objet du présent article. La suite de l'analyse est donc essentiellement consacrée aux échanges transfrontaliers de services.

## 2.2 Les barrières administratives

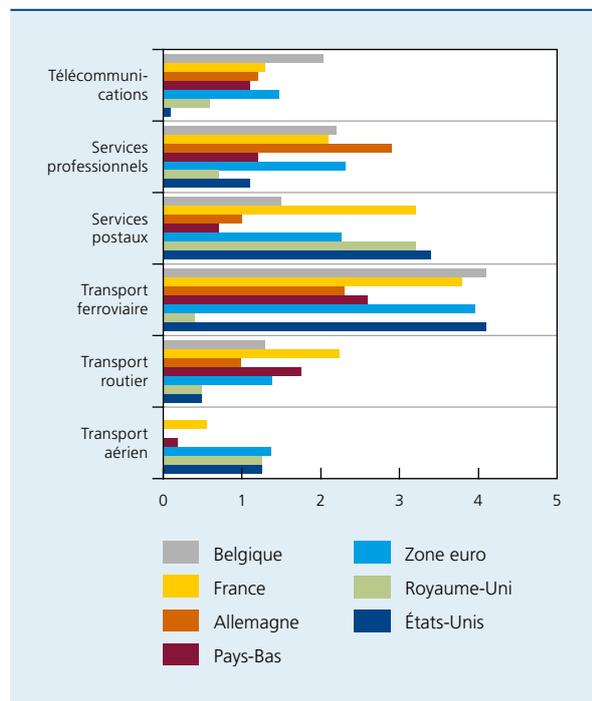
Il existe un dernier facteur majeur freinant les échanges de services, à savoir les barrières administratives<sup>(1)</sup>. De manière générale, la question de la réglementation est multidimensionnelle et fait intervenir des considérations qui peuvent sortir du cadre économique. Toutefois, une comparaison entre secteurs et entre pays peut être dressée à l'aide des indices de réglementation des marchés calculés par l'OCDE. Ces indices visent à évaluer, de façon cohérente dans le temps et entre les pays, les conditions de réglementation en vigueur dans différents secteurs, notamment les marchés de produits, le transport, les télécommunications, les services postaux et les services professionnels. Ces indices, établis sur une échelle de 0 (absence de réglementation) à 6 (niveau de réglementation maximal), couvrent les dispositions réglementaires applicables à l'entrée sur le marché (octrois de licences, exigences de diplômes, quotas, etc.) ou à l'exercice des activités (contrôle des prix, restrictions en matière de publicité, exigence d'une forme juridique particulière, etc.).

Sur la base de cet indicateur, il apparaît que les barrières aux échanges de services ont été abaissées entre 1998 et 2007 dans l'ensemble des pays de l'OCDE, revenant d'un indice moyen de 3,5 à un indice de 2,1. Elles demeurent toutefois plus élevées que celles en vigueur sur les marchés des biens, dont l'indice s'établissait à 1,4 en 2008. Une comparaison internationale des indices par secteur, présentée au graphique 5, montre que la réglementation dans les domaines des télécommunications et du transport ferroviaire était relativement contraignante en Belgique en 2007. Au niveau des autres secteurs de services, la Belgique occupe une position intermédiaire. Ces éléments semblent indiquer que des entraves existent en Belgique sur le marché des services. Ces entraves, et en particulier celles qui touchent le secteur des télécommunications, peuvent s'avérer préjudiciables, dans la mesure où les technologies de l'information et de la communication sont un des catalyseurs de la croissance de la productivité. Toutefois, dans la mesure où les dernières données disponibles remontent à 2007, la situation qui prévaut actuellement peut s'être modifiée entre-temps.

En théorie, plusieurs éléments peuvent expliquer la disparité des indices de réglementation entre les pays et entre les secteurs. Ainsi, certains secteurs de services se caractérisent par la présence de monopoles, voire d'oligopoles, naturels ou de réseau. L'existence d'un monopole naturel

**GRAPHIQUE 5 INDICES DE RÉGLEMENTATION DES MARCHÉS**

(échelle normalisée de 0 (absence de réglementation) à 6 (niveau maximal de réglementation), données 2007)



Source : OCDE.

découle d'une situation particulière de l'appareil de production qui présente des rendements croissants. Cette situation est typique des industries nécessitant une infrastructure lourde et dont le coût fixe est particulièrement élevé au regard des coûts variables, comme la distribution d'eau ou d'électricité, les chemins de fer, etc. Lorsque les gains d'échelle se manifestent du côté des utilisateurs, comme en informatique ou dans les télécommunications, on parle de monopole lié à des effets de réseau. Dans ces deux situations, le monopole peut être plus efficace que la concurrence grâce aux économies d'échelle, que celles-ci soient réalisées du côté de l'offre, pour le monopole naturel, ou du côté de la demande, pour le monopole de réseau. L'absence de concurrence peut cependant inciter le producteur à tirer profit d'une rente de marché. Pour éviter cet abus de position dominante, l'intervention de l'État dans la gestion du monopole peut, dans certaines circonstances, s'avérer souhaitable.

En outre, sur certains marchés, il est possible que le consommateur éprouve beaucoup de difficultés à évaluer ex ante la qualité d'un service ou la sécurité qui entoure la consommation. Le cas des transports publics

(1) Cf. Nordas et Kox (2009) pour une analyse détaillée.

ou des soins de santé en est une illustration. Lorsque le consommateur pâtit d'un manque d'informations ou de repères fiables qui le guideraient pourtant utilement dans ses choix, il se crée une asymétrie d'informations entre le consommateur et le prestataire. Pour lutter contre cette asymétrie, qui est une source d'inefficacité économique, l'intervention de l'État via l'octroi de licences ou un contrôle ciblé peut, dans certaines circonstances, se révéler adéquate.

Par ailleurs, l'État peut, dans ses interventions, poursuivre d'autres objectifs que celui de l'efficacité économique. Ainsi, une réglementation peut avoir pour but de redistribuer la richesse entre les citoyens. Un contrôle des prix peut, par exemple, être instauré afin de permettre à certains consommateurs d'accéder à un service dont, à défaut, ils seraient privés.

Malgré ces différents éléments justifiant la présence de barrières, il ne paraît pas toujours évident que celles-ci répondent à des objectifs économiques d'efficacité ou de redistribution. Des mesures discriminatoires entravant l'accès à certains marchés peuvent ainsi résulter d'une forme de protectionnisme.

Dans ce contexte, l'Union européenne a adopté en 2006 la directive Services. Cette directive, qui devait être transposée dans les législations nationales pour le 1<sup>er</sup> janvier 2010, était motivée par le souci de poursuivre la mise en place d'un marché unique et, parallèlement, de permettre des gains de productivité dans les secteurs de services. Le principe de la libre prestation est au cœur même de cette directive. Selon ce principe, les États membres sont tenus de garantir le libre accès à des activités de services aux prestataires originaires d'autres pays de l'Union. Chaque État membre reste toutefois libre de subordonner l'exercice d'une activité à un certain nombre d'exigences, pour autant que celles-ci soient justifiées par des raisons d'intérêt général, qu'elles soient proportionnées aux objectifs qu'elles poursuivent et qu'elles ne soient pas discriminatoires. La directive Services comporte en outre un volet consacré à la simplification des procédures administratives applicables aux prestataires de services.

Dans sa mouture définitive, le champ d'application de la directive englobe la construction, les activités immobilières, la location, divers services techniques ou de conseil, le commerce, l'horeca, les services personnels et

les services de loisirs. Comme l'ont montré Piette et van der Linden (2009) dans une étude menée conjointement par la Banque et le Bureau fédéral du Plan, les exportations et importations de services qui sont attribuables à ces activités ne représentent, en dépit de leur poids dans l'économie, qu'une très faible proportion de l'ensemble du commerce international. En conséquence, les effets attendus de la directive en matière d'activité et d'emploi sont positifs, mais faibles, s'établissant, pour les premiers, à moins de 1 % du PIB. Des conclusions similaires peuvent être tirées des travaux du Copenhagen Economics (DK, étude réalisée pour la CE) et du Centraal Planbureau (NL).

À un niveau plus vaste que l'Union européenne, des négociations ont été menées dans le cadre du GATS, qui ont également pour objectif d'abolir les barrières aux échanges de services. À défaut d'aboutir à un large consensus, ces discussions ont parfois facilité la signature d'accords bilatéraux<sup>(1)</sup>.

### 3. Analyse par type de services

En dépit de l'existence de barrières administratives, les performances globales de la Belgique en matière d'échanges de services ont été bonnes, grâce en particulier au dynamisme des exportations de services. Afin d'analyser plus finement les points forts et les points faibles de la Belgique, il convient de déterminer quels sont les types de services qui ont pris un essor ces quinze dernières années et, à l'inverse, quels sont ceux dont l'évolution a été plus timorée.

Pour ce faire, l'analyse qui suit s'appuie principalement sur les statistiques de la balance des paiements, dans la mesure où, contrairement aux comptes nationaux, elles fournissent une ventilation des recettes et des dépenses par catégorie de services<sup>(2)</sup>. Ces statistiques, élaborées sur la base de standards définis par le FMI, présentent en outre l'avantage d'être comparables internationalement.

Afin d'évaluer la spécialisation d'un pays dans une catégorie de services, plusieurs indicateurs peuvent être utilisés. Pour chaque catégorie, le solde d'un pays vis-à-vis du reste du monde constitue l'un de ces indicateurs, dans la mesure où un solde positif signale un niveau de production intérieure supérieure au niveau de consommation, et vice versa. Un autre indicateur, l'indice Balassa d'avantage comparatif révélé, s'appuie quant à lui sur les flux d'exportations pour chaque catégorie de services en comparant, entre pays, l'importance de ceux-ci dans le total des exportations. Pour construire cet indice, la part des exportations de chaque catégorie de services dans les exportations totales de services est confrontée à la

(1) Selon Gootiiz et Mattoo (2009), les défis à relever pour libéraliser le commerce de services sont encore nombreux.

(2) Précisons que d'autres composantes entrent en ligne de compte dans le solde extérieur des échanges de services tel qu'il est établi dans les comptes nationaux. Parmi celles-ci, les services d'intermédiation financière indirectement mesurés (SIFIM) et divers ajustements, notamment méthodologiques, ont un poids non négligeable. Un détail des opérations de services depuis 2007 est présenté à l'annexe 1.

part correspondante pour une zone de référence, la zone euro en l'occurrence. Un indice supérieur à 1 indique une spécialisation par rapport à la zone de référence, le poids des exportations de cette catégorie dans le total y étant plus élevé que dans la zone de référence. À l'inverse, un indice inférieur à 1 est le signal d'une sous-spécialisation, la part des exportations de cette catégorie de services dans le total étant plus faible que dans la zone de référence.

Pour la lisibilité de l'analyse, les services ont été regroupés en cinq catégories principales: les services de transport, les voyages, les services financiers et d'assurance, les services aux administrations publiques et les services divers aux entreprises. Le graphique 6 présente l'indice d'avantage comparatif révélé de chacune de ces catégories de services pour la Belgique et les trois pays voisins.

Sur la base de cet indice, il apparaît que la Belgique est spécialisée dans les services aux administrations publiques,

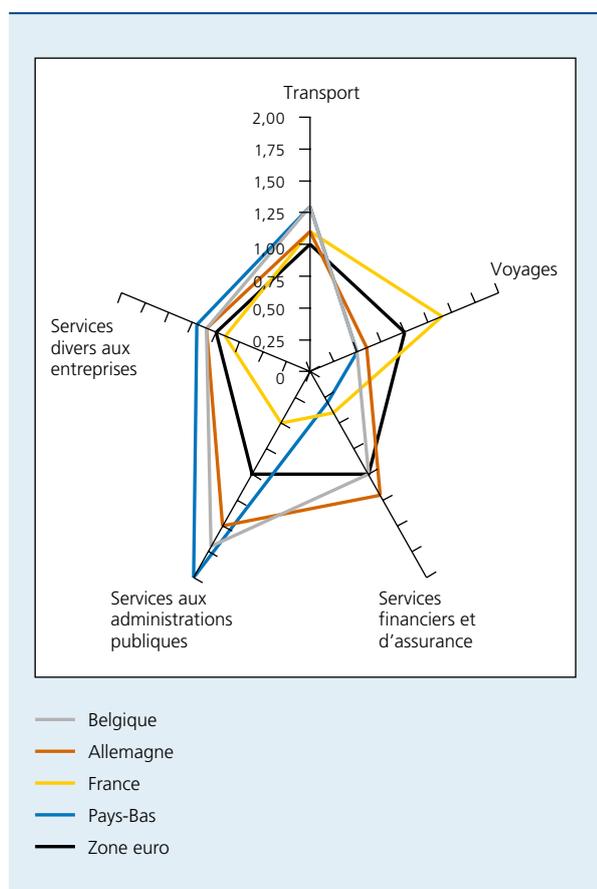
les services de transport et les services divers aux entreprises. À l'inverse, la Belgique est sous-spécialisée dans les voyages et ne présente pas de spécialisation particulière dans les services financiers et d'assurance.

La situation des Pays-Bas est globalement comparable à celle de la Belgique, exception faite d'une sous-spécialisation marquée dans les services financiers et d'assurance. Comme le montrera l'analyse qui suit, des dissemblances importantes existent cependant entre les deux pays. L'Allemagne présente un profil de spécialisation globalement similaire à celui de la Belgique, bien que les exportations y soient davantage constituées de services financiers et d'assurance, alors que la France, qui s'appuie essentiellement sur ses exportations de tourisme, a pour sa part un profil très différent.

L'objet de l'analyse qui suit est de passer en revue ces différentes catégories de services et d'en dégager les spécificités propres à la Belgique.

#### GRAPHIQUE 6 AVANTAGES COMPARATIFS RÉVÉLÉS

(part de chaque catégorie dans les exportations totales de services, normalisée par rapport à la zone euro, données 2009)



Sources : Eurostat, BNB.

#### 3.1 Services aux administrations publiques

Dans la balance des paiements, la rubrique intitulée « Services aux administrations publiques » porte sur une partie des transactions avec les institutions de l'Union européenne, celles-ci étant considérées comme une entité extraterritoriale. Les montants qui y sont enregistrés ont donné lieu en 2009 à des recettes nettes de 1,2 milliard d'euros. Deux types d'opérations y sont repris, à savoir le remboursement des frais de perception des ressources propres et les dépenses de fonctionnement des institutions européennes.

Le remboursement des frais de perception des ressources propres du budget européen collectées par la Belgique pour le compte de l'UE s'est chiffré à 474 millions d'euros en 2009. Chaque État membre est rémunéré pour les droits de douane et la partie des recettes de TVA qui reviennent à l'UE. Toutefois, compte tenu de l'importance du port d'Anvers dans les échanges de l'UE avec le reste du monde, la rémunération des frais de perception attribuée à la Belgique est proportionnellement importante. Elle s'élève en effet à 9,8 % du total des dépenses de l'UE à ce titre, alors qu'en termes de PIB, le poids de la Belgique est de 2,9 %.

En outre, les services aux administrations publiques comprennent une partie des dépenses de fonctionnement des institutions européennes, qui prennent la forme de loyers ou d'autres opérations non identifiées. En tant que siège de plusieurs institutions majeures, les recettes y afférentes pour la Belgique se sont élevées à plus de 700 millions

d'euros, ce qui représente près de 35% des dépenses de l'UE à ce titre.

Le montant de 1,2 milliard d'euros inscrit sous la rubrique des services aux administrations publiques ne couvre pas l'ensemble des prestations de services de la Belgique pour le compte des institutions européennes, puisque des recettes d'un montant de quelque 800 millions d'euros sont directement imputées aux différentes rubriques de la balance des paiements. Il s'agit principalement de services spécialisés et techniques et de services informatiques, d'information ou de communication. Au total, les institutions de l'Union européenne ont contribué à hauteur de 2,1 milliards d'euros à l'excédent des opérations sur services de la balance des paiements.

Au-delà des services, ces institutions versent également des rémunérations à leurs fonctionnaires, parmi lesquels ceux établis en Belgique sont considérés comme des résidents de notre pays. Ces rémunérations sont reprises dans la composante « Revenus du travail » de la balance des paiements. Pour mémoire, en 2009, elles s'élevaient à 3,1 milliards d'euros.

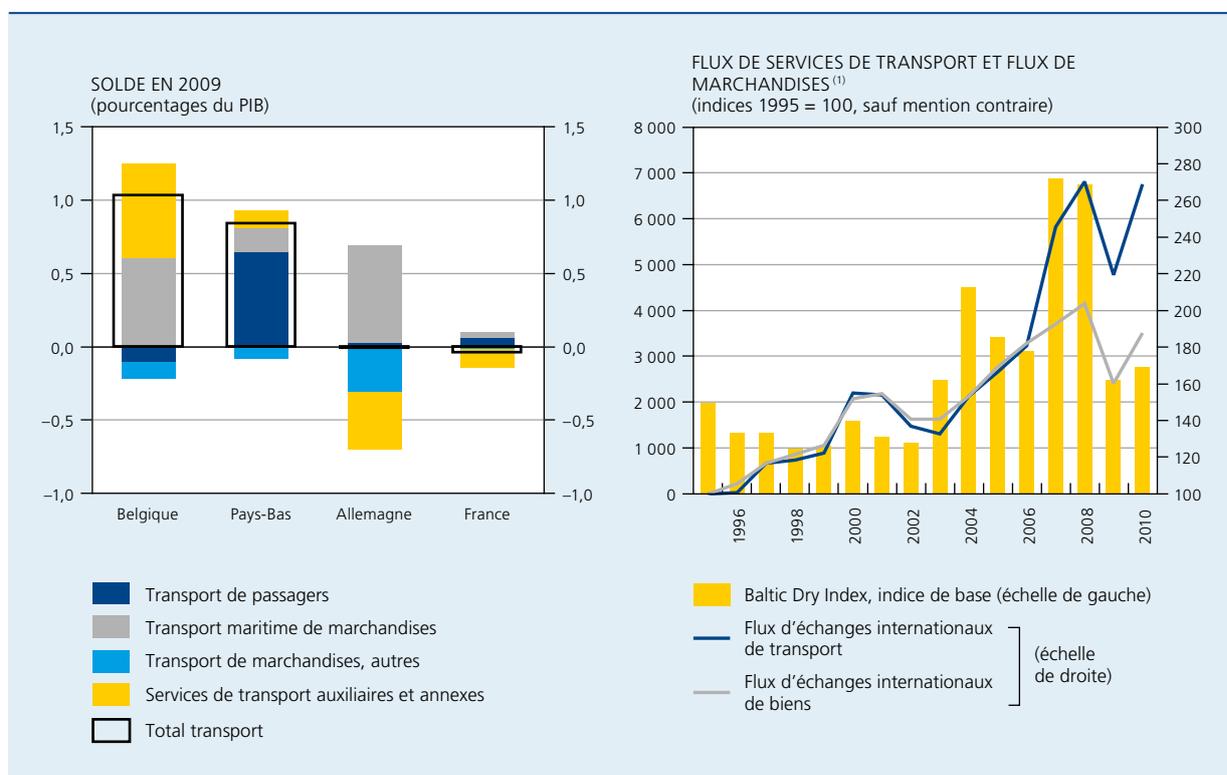
### 3.2 Transport

Les exportations de services de transport sont également quantitativement importantes en Belgique. Comme c'est le cas aux Pays Bas, un autre pays jouant un rôle de plaque tournante en Europe, elles contribuent de manière significative au solde positif des services.

Les similitudes entre la Belgique et les Pays-Bas en matière de services de transport s'arrêtent toutefois là. Les Pays-Bas dégagent en effet un solde positif essentiellement via le transport aérien de passagers, alors que, pour la Belgique, le solde positif provient exclusivement du transport maritime de marchandises et des services de transport auxiliaires et annexes, à savoir les activités liées aux chargement et déchargement, stockage et transbordement et, dans une moindre mesure, au transport par conduites.

Ces activités de transport de la Belgique sont, par nature, liées au commerce de biens. La comparaison de l'évolution des flux d'échanges internationaux de transport avec ceux des biens, illustrée au graphique 7, confirme ce lien. Les séries évoluent en effet en parallèle, exception faite d'une croissance brutale des recettes de transport en 2007 et en

GRAPHIQUE 7 SERVICES DE TRANSPORT



Sources: Thomson Reuters Datastream, Eurostat, BNB.

(1) Moyenne des exportations et des importations.

2008. Comme l'indique le Baltic Dry Index, un indice des prix pour le transport maritime en vrac de matières sèches, ce rebond est imputable à une hausse marquée des prix du fret maritime. À la suite de la surchauffe observée au niveau du transport maritime durant ces deux années, la capacité de flotte a été augmentée les années suivantes, ce qui a eu pour conséquence de réduire les prix. Les armateurs belges ont participé à l'extension et au renouvellement de la flotte, notamment pour le transport de matières premières vers les économies émergentes.

### 3.3 Services divers aux entreprises

Dernière des principales composantes à bénéficier d'une importance particulière en Belgique, les « Services divers aux entreprises » regroupent un ensemble hétérogène d'opérations. Parmi celles-ci, deux sous catégories principales occupent, par solde, une place prépondérante en Belgique: le négoce international et les services aux entreprises liées (cf. graphique 8).

Les exportations nettes au titre du négoce international sont élevées en Belgique, par rapport tant aux autres services qu'aux pays voisins. Le solde du négoce international est la différence entre la valeur des biens acquis par des

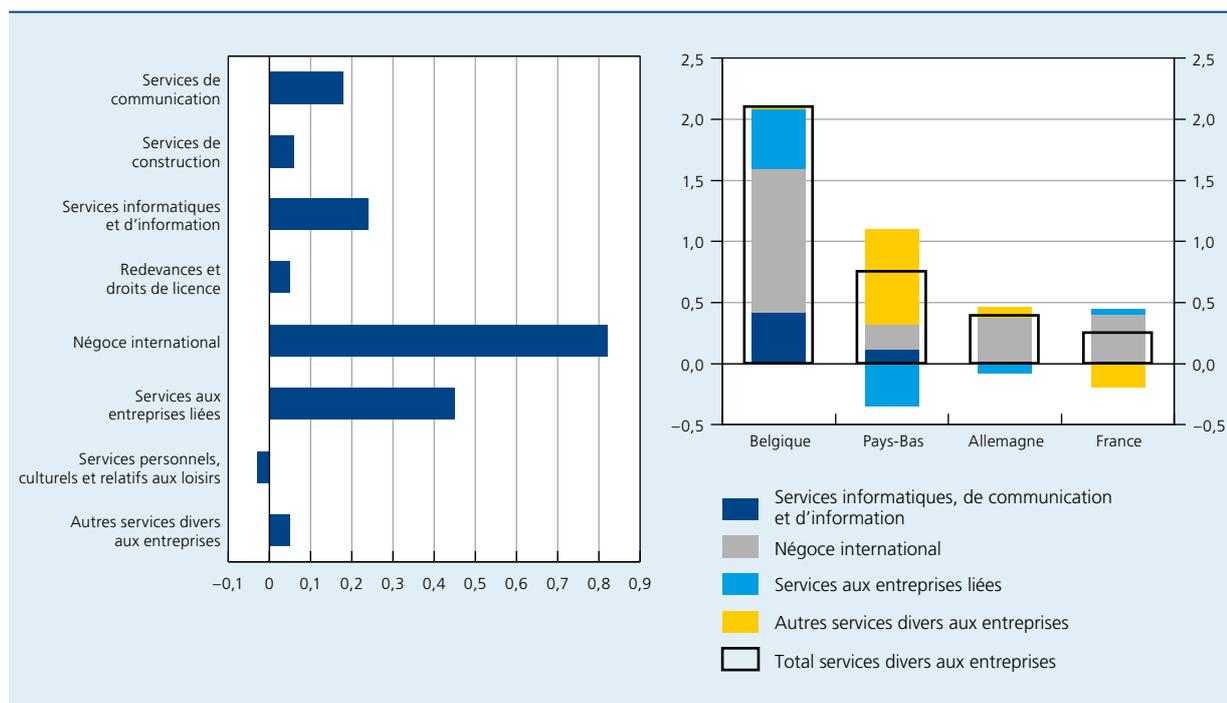
résidents et destinés à être revendus à l'étranger et leur valeur lors de cette revente. Précisons que les biens en question ne transitent pas toujours physiquement par la Belgique. On parle de négoce international lorsqu'il y a deux transferts consécutifs de propriété du bien, d'un non-résident à un résident dans un premier temps, et de ce résident à un autre non-résident dans un second temps<sup>(1)</sup>. Ces transferts peuvent toutefois avoir lieu à l'étranger. Le solde de ces deux mouvements, le négoce international n'étant défini que par solde, détermine l'indemnisation de la firme de négoce résidente. Ce poste de services est donc étroitement lié au commerce de biens et, en particulier, au rôle d'intermédiation au sens large dans le commerce international de marchandises. Les recettes nettes dont l'économie bénéficie à ce titre atteignent 1,2 % du PIB.

Les services entre entreprises liées regroupent les frais généraux de gestion et de fonctionnement des sociétés mères, filiales, succursales et bureaux de représentation, pour autant qu'il s'agisse de paiements globaux qui ne

(1) Le négoce international est à distinguer des intermédiaires de commerce qui établissent des ventes de produits pour le compte de non-résidents. L'intermédiaire de commerce perçoit une commission qui rémunère son service d'intermédiation, mais ne devient à aucun moment propriétaire du bien. En 2010, la Belgique a enregistré un solde négatif de 0,7 milliard au titre des commissions pour l'intermédiation de commerce.

**GRAPHIQUE 8** DÉCOMPOSITION DU SOLDE DES SERVICES DIVERS AUX ENTREPRISES

(pourcentages du PIB, données 2009)



Sources : Eurostat, BNB.

peuvent être attribués avec précision à une rubrique de services plus spécifique. La position centrale qu'occupe la Belgique et l'attrait qu'elle exerce sur les multinationales, notamment pour coordonner leurs activités en Europe, contribuent à renforcer le solde de cette catégorie de services, qui s'est établi à 0,5 % du PIB en 2009.

L'importance du négoce international et des services aux entreprises liées ont une influence sur l'orientation géographique des exportations de services de la Belgique, présentée au tableau 3<sup>(1)</sup>. Alors que les marchandises sont principalement exportées vers l'Allemagne, la France et les Pays-Bas, les trois principales destinations des exportations de services sont le Royaume-Uni, les Pays-Bas et les États-Unis. Le Royaume-Uni est le principal consommateur de services de négoce international, tandis que les États-Unis sont un des principaux importateurs de services entre entreprises liées. Ces deux pays sont également des importateurs majeurs de services de transport de la Belgique.

Outre le négoce international et les services entre entreprises liées, les autres catégories de services appartenant aux services divers aux entreprises s'inscrivent, en termes nets, quelque peu en retrait. Ainsi, le poids dans le solde des services liés aux technologies de l'information et de la communication, bien qu'il soit relativement élevé comparativement aux pays voisins, n'est pas significatif. À cet égard, les barrières administratives identifiées dans ce secteur par l'indice de réglementation des marchés de l'OCDE ont pu constituer des entraves au développement de ce secteur. En tant que catalyseur de la croissance

de la productivité, ces services revêtent pourtant une importance fondamentale pour le développement de l'économie.

De plus, les montants exportés des licences et redevances, de la construction et des services personnels, culturels et de loisirs sont très faibles<sup>(2)</sup>. À ces catégories de services, on peut ajouter les services de leasing, services de conseil, publicité, recherche et développement, architecture et ingénierie car toutes ces catégories constituant les autres services divers aux entreprises présentent un solde très proche de zéro. C'est là une différence majeure avec les Pays-Bas, qui affichent un solde positif significatif pour ces catégories de services.

La croissance des exportations de services divers aux entreprises, de services de transport et de services aux administrations publiques de la Belgique est étroitement liée au rôle de point d'intersection inhérent à sa localisation centrale en Europe. Comme l'indique le graphique 9, ces trois catégories de services sont également les principaux contributeurs à l'excédent croissant dégagé par les transactions sur services dans la balance des opérations courantes de la Belgique avec le reste du monde.

(1) Les données pour la Belgique sont exhaustives jusqu'en 2006. Par la suite, la nouvelle méthode de collecte des données par enquêtes ne permet plus d'établir une répartition géographique précise des exportations de services.

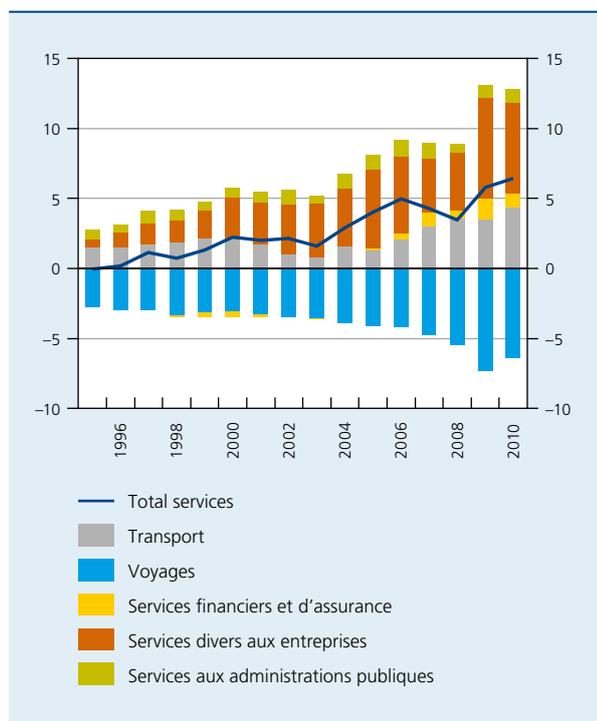
(2) Précisons que, dans les recommandations du FMI, les prestations des entreprises de construction sur des chantiers à l'étranger pour des travaux d'une durée de plus d'un an ne sont pas considérées comme des services mais comme des revenus d'investissements directs. Les montants concernés pour la Belgique sont significatifs.

**TABLEAU 3** ORIGINE GÉOGRAPHIQUE DES RECETTES DE SERVICES  
(pourcentages des exportations totales de la catégorie, données 2006)

	Total services	Transport	Négoce international	Services entre entreprises liées	<i>p.m.</i> Total marchandises
UE .....	74,9	73,0	84,2	67,7	76,0
dont:					
Royaume-Uni .....	16,7	18,4	74,3	14,1	7,8
Pays-Bas .....	15,7	14,8	0,0	12,1	12,9
France .....	12,7	13,8	1,2	8,2	17,1
Allemagne .....	9,4	14,2	1,8	8,9	17,2
Luxembourg .....	5,2	2,3	0,0	0,0	2,4
Extra-UE .....	25,1	27,0	15,8	32,3	24,0
dont:					
États-Unis .....	13,2	11,7	10,2	n.c.	4,7
Suisse .....	3,2	3,5	0,9	7,3	1,4

Source: Eurostat.

**GRAPHIQUE 9** DÉCOMPOSITION DU SOLDE DE SERVICES DE LA BELGIQUE  
(milliards d'euros)



Source : BNB (balance des paiements).

### 3.4 Voyages et services financiers et d'assurance

Parmi les catégories de services sous-représentées dans les recettes d'exportations, et dans lesquelles la Belgique n'est pas spécialisée, on retrouve les exportations internationales au titre des services financiers et d'assurance, d'une part, et les déplacements, d'autre part. En termes de solde, la première de ces deux catégories dégage un surplus depuis 2005. En revanche, le déficit lié aux voyages s'alourdit régulièrement. Pour clôturer cette section, ces deux catégories sont brièvement commentées.

Les échanges de voyages, qui couvrent les dépenses en biens et en services des non-résidents en voyage à l'étranger durant moins d'un an, présentent traditionnellement un solde négatif en Belgique. Celui-ci s'est néanmoins creusé ces quinze dernières années. Le solde des voyages pour raisons professionnelles est resté proche de l'équilibre, les voyages d'affaires des non-résidents en Belgique contrebalançant les voyages d'affaires des résidents belges à l'étranger. Toutefois, sous l'effet de la hausse des dépenses de voyages à l'étranger des résidents belges, pour raisons personnelles ou de loisir, le déficit des échanges de voyages a atteint 1,8 % du PIB en 2010.

De manière générale, un tel solde négatif est à mettre au compte de la position relative en termes de dotations en sites naturels ou historiques, de conditions climatiques et de richesse de la population. Excepté via un effet indirect sur les revenus, le solde négatif du tourisme est dès lors relativement exogène à la compétitivité et hors de portée des politiques économiques.

En ce qui concerne les services financiers et d'assurance, les exportations de la Belgique sont conformes à celles de l'ensemble de la zone euro. Un solde positif de 1 milliard d'euros a toutefois été dégagé des échanges de services financiers en 2010. Il convient de noter que les montants enregistrés à ce titre dans la balance des paiements ne portent que sur les commissions et autres frais directement facturés. Dans ce secteur, certains services peuvent cependant être rémunérés via la marge d'intérêt. Dans ce cas, les flux sont comptabilisés dans la rubrique des revenus, et non dans celle des services. Dans les comptes nationaux, le solde des services d'intermédiation financière indirectement mesurés (SIFIM) de la Belgique sur les opérations avec le reste du monde a été estimé, en termes nets, à un surplus de 1,5 milliard d'euros en 2010. La crise financière a fortement accru l'importance, mais également la volatilité, de cette marge d'intermédiation.

## Conclusions

Le surplus dégagé par les échanges de services s'est élargi ces quinze dernières années en Belgique. Progressivement, les exportations nettes de services sont devenues le moteur du solde courant, compensant en partie la détérioration du solde de marchandises. Sur le plan macroéconomique, elles contribuent dès lors à préserver la position extérieure de l'économie, en lui apportant un surcroît de ressources lui permettant de financer la demande intérieure de manière équilibrée.

La position centrale de la Belgique dans le tissu économique européen constitue l'un des principaux facteurs ayant contribué aux bonnes performances des échanges de services de la Belgique. Cette position centrale a favorisé un rôle d'intermédiation géographique, qui s'est traduit par une offre de services adaptés à l'internationalisation du commerce. Les services de transport et de logistique ont ainsi pu se développer, en particulier grâce à l'importance du port d'Anvers dans les flux maritimes.

Le rôle de point d'intersection que joue la Belgique ne se limite toutefois pas aux services liés au commerce de marchandises. Associée à sa position centrale, la qualité de son capital humain est en effet un autre facteur déterminant de l'essor des exportations de services de la Belgique.

Ce capital humain, et les garanties qu'il présente, ont renforcé l'attrait exercé sur des grandes institutions, qu'elles soient publiques ou privées. En accueillant les sièges des institutions européennes et de plusieurs multinationales, la Belgique a pris pied dans une économie qui s'est globalisée ces deux dernières décennies.

Ces bonnes performances générales de la Belgique en matière d'échanges de services ne se manifestent toutefois pas dans toutes les catégories de services. Certaines d'entre elles, comme la construction ou le génie civil, sont en général proposées aux consommateurs étrangers via d'autres modalités que les échanges transfrontaliers. Dans ces secteurs, le recours aux investissements directs à l'étranger permet en effet de contourner l'exigence de proximité nécessaire aux échanges. L'analyse effectuée dans le cadre du présent article n'a dès lors pu en confirmer la vigueur.

D'autres catégories de services se sont également moins développées. En particulier, les services liés aux technologies de l'information et de la communication n'ont pas enregistré un essor particulier. Par ailleurs, la part des services qui mettent en avant la créativité, comme la recherche et le développement ou les brevets, est encore modeste. L'ensemble de ces services constituent pourtant un catalyseur de la croissance dont toute l'économie pourrait bénéficier, et le capital humain nécessaire à une telle évolution est disponible en Belgique.

Au final, si l'expansion des services liés à la position centrale de la Belgique en Europe est une garantie appréciable pour l'avenir, le développement plus timide de certains services porteurs de croissance doit rester un point d'attention. Les politiques mises en œuvre devront dès lors s'attacher à renforcer les seconds, tout en continuant à soutenir l'essor des premiers.

## Annexe 1

### PRÉSENTATION DÉTAILLÉE DES OPÉRATIONS DE SERVICES DANS LA BALANCE COURANTE

(en milliards d'euros, sauf mention contraire)

	Recettes				Dépenses				Solde			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
<b>Total des opérations courantes</b> (selon la balance des paiements) . . . . .	<b>353,0</b>	<b>365,9</b>	<b>300,2</b>	<b>337,7</b>	<b>347,5</b>	<b>371,6</b>	<b>305,8</b>	<b>332,5</b>	<b>5,4</b>	<b>-5,7</b>	<b>-5,7</b>	<b>5,2</b>
Biens . . . . .	218,4	225,1	179,1	211,1	217,8	236,2	183,9	214,5	0,6	-11,1	-4,8	-3,4
Services . . . . .	54,4	60,2	60,5	65,7	50,1	56,8	54,7	59,3	4,3	3,4	5,8	6,4
Transport . . . . .	17,0	18,9	15,6	19,2	14,0	15,3	12,1	14,8	3,0	3,6	3,5	4,4
Voyages . . . . .	8,0	8,0	7,3	7,7	12,8	13,4	14,6	14,1	-4,7	-5,4	-7,3	-6,4
Services de communication . . . . .	2,7	2,7	2,9	3,1	2,1	2,1	2,3	2,4	0,5	0,6	0,6	0,6
Construction . . . . .	0,8	1,1	1,1	1,2	0,6	0,7	0,9	0,9	0,2	0,4	0,2	0,2
Services d'assurance . . . . .	0,8	0,9	0,9	0,8	0,6	0,8	0,8	0,9	0,2	0,1	0,1	0,0
Services financiers . . . . .	2,7	2,7	2,8	2,5	1,9	2,3	1,4	1,4	0,8	0,4	1,4	1,1
Services informatiques et d'information . . . . .	2,2	2,5	3,0	3,0	1,6	1,9	2,2	2,2	0,6	0,7	0,8	0,9
Droits et redevances . . . . .	1,2	0,8	1,7	1,6	1,5	1,3	1,5	1,4	-0,2	-0,5	0,3	0,2
Autres services aux entreprises . . . . .	15,0	19,4	22,6	23,5	12,1	16,3	17,2	18,9	2,9	3,2	5,3	4,7
Services personnels, culturels et de loisirs . . . . .	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	0,6	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
Services aux administrations publiques Services, autres . . . . .	1,6	1,5	1,4	1,4	0,1	0,2	0,2	0,2	1,5	1,3	1,2	1,2
Services, autres . . . . .	2,0	1,4	0,8	1,3	2,4	2,1	1,1	1,5	-0,4	-0,7	-0,3	-0,2
Revenus . . . . .	73,0	73,0	53,0	52,4	67,8	64,9	53,1	43,9	5,2	8,0	-0,1	8,5
Transferts . . . . .	7,2	7,6	7,7	8,5	11,9	13,7	14,2	14,9	-4,6	-6,1	-6,5	-6,3
<b><i>p.m. Total des opérations courantes</i></b> <i>(pourcentages du PIB)</i>												
<i>selon la balance des paiements . . . . .</i>	<i>105,2</i>	<i>105,7</i>	<i>88,2</i>	<i>95,3</i>	<i>103,5</i>	<i>107,3</i>	<i>89,8</i>	<i>93,8</i>	<i>1,6</i>	<i>-1,6</i>	<i>-1,7</i>	<i>1,5</i>
<i>selon les comptes nationaux . . . . .</i>	<i>105,8</i>	<i>106,8</i>	<i>89,5</i>	<i>96,4</i>	<i>101,9</i>	<i>105,7</i>	<i>88,9</i>	<i>93,3</i>	<i>3,9</i>	<i>1,1</i>	<i>0,7</i>	<i>3,1</i>

Source : BNB.

## Bibliographie

Ariu A. et G. Mion (2010), *Trade in services: IT and task content*, BNB, Working Paper 200.

CCE (2011), *Les défis de la compétitivité en Belgique*, Note commune de la BNB, du secrétariat du CCE et du BFP.

ECB (2009), « Why is services inflation higher than goods inflation in the euro area ? », *Monthly Bulletin*, 38–43, January.

François J. et B. Hoekman (2010), « Services trade and policy », *Journal of Economic Literature*, Vol. 48, 642–692.

Gootiiz B. et A. Mattoo (2009), *Services in Doha: What's on the table?*, World Bank, Policy Research Paper 4903.

Grossman G. et E. Rossi-Hansberg (2008), « Trading tasks: A simple theory of offshoring », *American Economic Review*, Vol. 98 (5), 1978–1997.

Lanz R., S. Miroudot et H. Nordas (2011), *Trade in tasks*, OCDE, Trade Policy Working Paper 117.

Nordas W. et H. Kox (2009), *Quantifying regulatory barriers to services trade*, OCDE, Trade Policy Working Paper 85.

Piette Ch. et J. van der Linden (2009), *Les effets économiques de la directive Services en Belgique: une évaluation ex ante*, BNB.

Ramasamy B. et M. Yeung (2010), « The determinants of foreign direct investment in services », *World Economy Journal*, 573–595.

WTO (2008), *Measuring Trade in services*, Training module WTO/OMC, mimeo.