

2011-06-15

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Comportement des firmes belges dans le contexte de la mondialisation: enseignements du Colloque « International Trade: Threats and Opportunities in a Globalised World »

(Article pour la Revue économique du mois de juin 2011)

Les 14 et 15 octobre 2010, s'est tenu le sixième colloque bisannuel de la Banque Nationale de Belgique. Les travaux présentés lors de cette édition portaient sur le commerce extérieur et l'investissement étranger. Ils s'inscrivaient dans un courant relativement récent de la littérature économique qui analyse le comportement des firmes en matière d'activités internationales en recourant à des bases de données microéconomiques.

Les contributions couvraient des questions variées qui peuvent être regroupées en cinq thèmes : (1) les déterminants et les stratégies facilitant l'entrée des entreprises sur les marchés étrangers ; (2) le commerce des services ; (3) les stratégies à adopter face à la concurrence des économies émergentes ; (4) les conséquences de l'internationalisation sur les firmes domestiques ; et (5) les conséquences de la mondialisation sur le marché du travail.

D'une manière générale, les modèles théoriques existants partent du principe que la décision d'une entreprise d'entrer sur un marché étranger est déterminée par le rapport entre la rentabilité qu'elle peut en espérer et les coûts que cela implique. Une des contributions présentées a enrichi ce cadre théorique en y intégrant les incertitudes quant à la rentabilité des activités sur les marchés étrangers. Les résultats tant théoriques qu'empiriques suggèrent que les entreprises utilisent les exportations comme un moyen d'évaluer la rentabilité d'un marché donné et décident ensuite soit de se retirer, soit d'y accroître le volume de leurs exportations, soit d'y réaliser un investissement direct.

Plusieurs contributions ont par ailleurs abordé la question de l'influence des barrières tarifaires et non tarifaires, et ont illustré certaines stratégies de réduction de ces coûts d'entrée, comme l'importance des intermédiaires commerciaux.

Au-delà des différentes modalités d'entrée sur les marchés étrangers, une contribution s'est intéressée aux stratégies adoptées par les PME pour étendre leurs activités au niveau international, plus particulièrement en ce qui concerne le nombre de marchés sur lesquels elles décident d'entrer et le moment choisi pour le faire. Il en est ressorti que les entreprises jeunes qui entrent rapidement sur un nombre important de marchés sont également caractérisées par une croissance plus rapide que les autres PME. Le risque d'échec inhérent à ce choix stratégique est toutefois plus élevé, ce qui plaide pour un encadrement particulier de ces firmes.

Un article a été consacré aux échanges internationaux de services. Il a mis en évidence la croissance considérable du nombre d'entreprises impliquées dans le commerce de services, à la faveur du développement des technologies de l'information. L'influence des nouvelles technologies varie toutefois fortement d'un secteur à l'autre.

Il a également été montré que la présence de certaines entreprises sur les marchés étrangers pouvait avoir des effets positifs sur les autres entreprises, orientées vers le marché domestique, notamment en termes de croissance de productivité ; elles sont parfois même amenées à exporter elles-mêmes. Ces effets d'entraînement sont susceptibles de se produire soit à cause d'une proximité géographique avec des entreprises exportatrices ou des multinationales, soit par le biais de relations clients et fournisseurs.

Il est établi que la concurrence sur les marchés extérieurs affecte sensiblement le comportement des entreprises et, partant, leurs caractéristiques. Une intensification de la concurrence tend à renforcer la position des entreprises les plus productives, tant sur les marchés extérieurs que sur le marché domestique, au détriment des entreprises les moins productives. La concurrence internationale détermine également les stratégies des entreprises, notamment en ce qui concerne le choix des produits exportés. Un des effets de l'intensification de la concurrence, déjà mis en évidence dans la littérature, consiste pour une entreprise à concentrer ses exportations sur son produit phare, pour la fabrication duquel elle est plus productive. Une autre stratégie consiste à accroître la qualité des produits exportés. Ce comportement a été identifié pour les exportateurs belges en réponse à la concurrence accrue des pays asiatiques.

Quelques contributions ont également étudié les conséquences de l'internationalisation des entreprises sur le marché du travail. Celles-ci ne sont pas négligeables, comme l'avait d'ailleurs déjà montré une étude antérieure portant sur l'impact des importations de biens en provenance de Chine sur l'emploi domestique. Il en était ressorti que ces importations conduisent à une réduction de la demande de travail des travailleurs peu qualifiés. Les résultats d'un des travaux présentés au colloque semblent confirmer que les relations commerciales des entreprises présentent en général un biais en faveur de l'emploi qualifié, en particulier lorsqu'elles sont orientées vers les pays à bas salaires. Dans le même ordre d'idées, une autre des études présentées, concernant cette fois les effets de l'*offshoring* sur l'emploi aux États-Unis, a montré que la délocalisation des activités de production se fait au détriment de l'emploi peu qualifié sans toutefois affecter l'emploi total.

Finalement, une étude a été consacrée au rôle non négligeable des multinationales étrangères implantées en Belgique dans la création d'emplois. Il ressort de cette analyse que les multinationales – qu'elles soient belges ou étrangères – se caractérisent par des coûts plus faibles d'ajustement de la taille des effectifs.

Au total, il semble clair que la prise en compte de la dimension microéconomique de l'entreprise dans l'étude de l'internationalisation apporte un complément à l'analyse de la compétitivité. Elle doit permettre d'améliorer la définition des politiques en la matière.