

# Place de la Belgique dans le commerce mondial

V. Baugnet  
K. Burggraeve  
L. Dresse  
Ch. Piette  
B. Vuidar

## Introduction

Le rôle central joué par les échanges internationaux de biens et de services dans le fonctionnement des économies développées a été fortement mis en relief par la crise économique de 2008-2009. À la fin de 2008 et au début de 2009, la paralysie d'une partie du commerce mondial a entraîné la propagation très rapide à travers le monde d'une récession économique sans précédent depuis la Seconde Guerre mondiale. En Belgique, les exportations et les importations de biens ont les unes et les autres reculé de 20 p.c. en volume entre la mi-2008 et la mi-2009, parallèlement à une diminution d'ampleur comparable de la production industrielle. À l'inverse, la reprise de l'activité en Belgique ne sera engagée de manière durable que lorsque les échanges extérieurs auront retrouvé plus de vigueur dans les différentes zones économiques, et à condition que les entreprises soient en mesure de répondre à ce regain de demande.

Plus largement, les économies avancées, dont la Belgique, ont eu à faire face à une mutation profonde de l'environnement international au cours des deux dernières décennies. Sous l'effet d'une combinaison de facteurs institutionnels, financiers et technologiques, l'interpénétration des économies s'est fortement accrue sur le plan des échanges internationaux de biens et services, mais aussi des mouvements de capitaux, des échanges de technologie et des flux migratoires.

Les causes et les conséquences de l'accélération de la mondialisation de l'économie au cours des deux dernières décennies ont déjà été largement documentées<sup>(1)</sup>. Deux éléments peuvent toutefois être mis en exergue pour en appréhender les effets sur l'économie belge, à savoir la modification de l'organisation globale des modes de production et l'importance très rapidement croissante de nouveaux pôles économiques.

D'une part, le mouvement de libéralisation des échanges commerciaux et financiers dans la plupart des zones économiques, la réduction des coûts de transport et les progrès des technologies de l'information ont donné lieu à une tendance marquée à la fragmentation de la chaîne de production. Sous l'influence notamment des entreprises multinationales, les différentes étapes de production – du développement initial, à la production, puis la distribution finale – sont de plus en plus largement réparties entre différentes localisations, en fonction des avantages que chacune de celles-ci offrent en termes d'efficacité. Cette organisation de la production se manifeste par un accroissement plus rapide du commerce extérieur que du PIB mondial. Elle donne également lieu à une élévation du taux d'importation dans la production, en particulier pour les biens intermédiaires, ainsi qu'à une importance croissante du commerce intra-branche ou intra-entreprise. Globalement, cette tendance conduit à un relèvement de la productivité. En offrant la possibilité aux entreprises des économies avancées de bénéficier d'*inputs* à moindre coût, elle leur permet de renforcer leur compétitivité et de consolider leur position en se concentrant sur les activités

(1) Cf. par exemple OCDE (2007).

à plus haute valeur ajoutée, pour lesquelles elles disposent d'un avantage comparatif. Cela nécessite toutefois une réallocation des ressources au sein de l'entreprise et dans l'économie, d'une part, et de tirer profit de la demande qui se développe sur les nouveaux marchés, d'autre part.

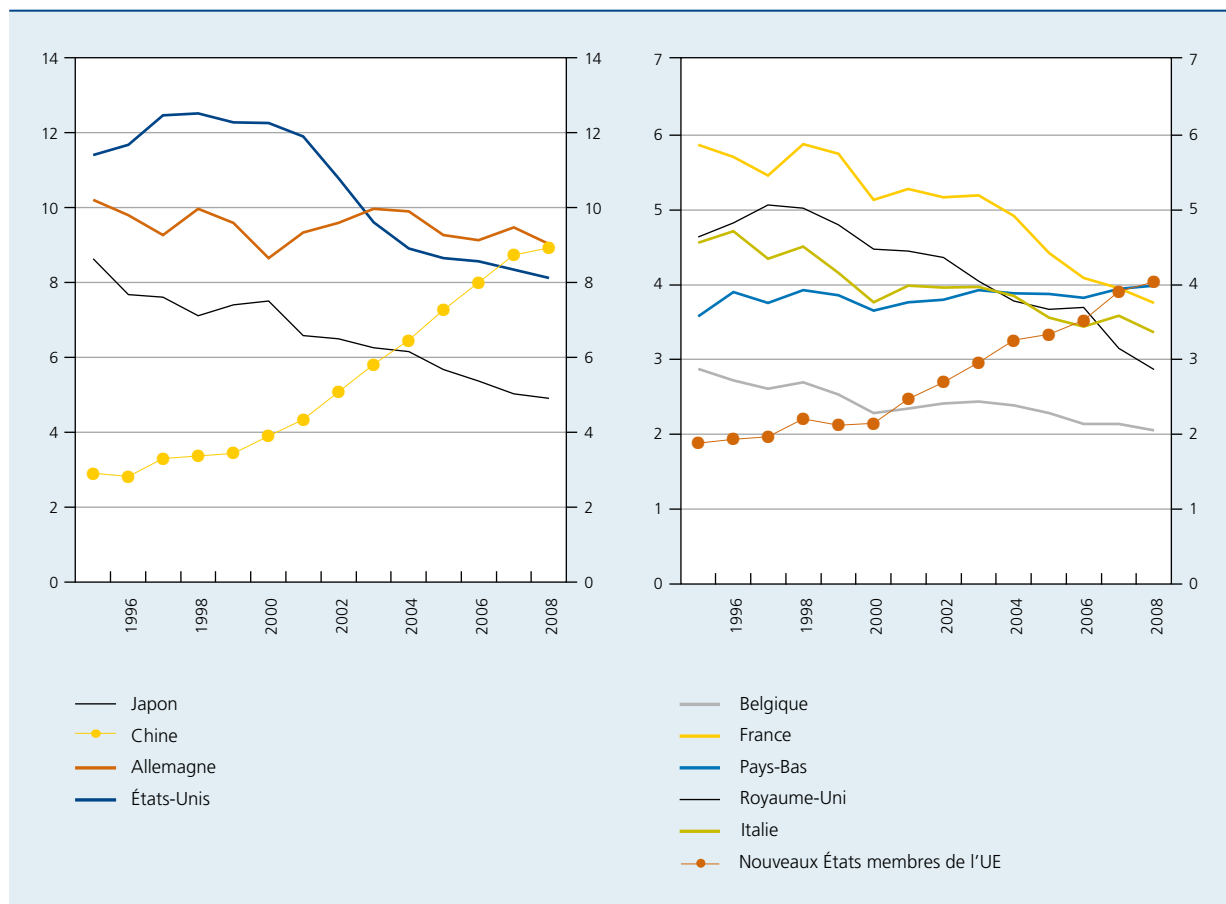
En effet, la phase actuelle de mondialisation se caractérise également par l'émergence rapide de nouveaux pôles économiques, que ce soit des pays de grande taille – les BRIC – ou des pays proches, comme les économies de l'Europe centrale et orientale. Ces pays, en particulier la Chine, occupent une part de plus en plus importante dans la production mondiale et sont devenus avec le temps des partenaires commerciaux essentiels pour les économies plus avancées, à la fois comme marchés de débouché et comme fournisseurs en biens de consommation, en biens intermédiaires, voire de plus en plus en biens d'équipement. Dans ce contexte, les économies émergentes sont dotées de réserves de main-d'œuvre abondantes, mais aussi, au fur et à mesure de leur développement

économique, d'équipements et de technologies de plus en plus sophistiqués. La participation de ces nouveaux acteurs aux échanges internationaux a ainsi pour effet de modifier progressivement l'équilibre des avantages comparatifs. Pour les pays actifs de longue date dans le commerce extérieur, parmi lesquels la Belgique, cela tend à déformer la position relative en termes de productions intensives en travail, voire en capital, et au contraire à la renforcer en ce qui concerne les productions incorporant plus de contenu en connaissance.

Dès lors, à l'instar des entreprises individuelles, les différentes économies doivent faire montre de capacités d'adaptation afin d'exploiter au mieux leurs avantages comparatifs et de tirer profit du dynamisme de l'économie mondiale.

Dans cette optique, il convient donc d'élargir la vision de la compétitivité, au-delà des aspects de prix et de coûts, à un ensemble large de facteurs d'une nature plus

**GRAPHIQUE 1** IMPORTANCE DES EXPORTATIONS PAR RÉGION OU PAR PAYS DANS LE COMMERCE MONDIAL  
(pourcentages des exportations mondiales de biens en valeur)



Sources : CE, CNUCED, ICN.

qualitative. Certes, la compétitivité-prix, liée aux coûts de production – coûts salariaux, rémunération du capital, coûts des *inputs* intermédiaires – demeure essentielle dans le positionnement de l'économie par rapport aux partenaires disposant de caractéristiques structurelles comparables à la Belgique. Ces éléments sont notamment pris en compte dans le choix de la localisation des unités de production au sein des entreprises multinationales. Au-delà, des facteurs plus intangibles déterminent la capacité de l'économie à offrir des biens et services qui se démarquent par exemple par leur qualité ou leur caractère innovant, de manière à répondre aux changements dans la demande globale. Parmi ces facteurs, on retrouve la qualité du capital physique et humain, les efforts d'innovation et le fonctionnement des marchés.

Pour apprécier comment la Belgique se positionne face à cet environnement mondial en mutation, l'article est structuré en cinq sections. La première présente les résultats globaux observés depuis 1995. Les sections suivantes portent sur quatre aspects qui déterminent la compétitivité extérieure de l'économie, à savoir l'importance de la compétitivité-prix et coûts, la structure des exportations, les caractéristiques et la démographie des entreprises exportatrices, et l'innovation.

## 1. Position de la Belgique dans l'économie mondialisée

La participation grandissante des économies émergentes au commerce mondial, à la fois comme exportateurs et comme importateurs, a fortement soutenu la croissance de celui-ci. Sur la période allant de 1995 à 2008, le volume des échanges internationaux a progressé de 5,8 p.c. par an, soit un accroissement deux fois plus rapide que celui du PIB. Dans ce contexte, les économies avancées ont connu, de manière générale, une diminution de leur part de marché. Ce phénomène est de nature endogène, reflétant le rattrapage des économies émergentes. Toutefois, des différences significatives se marquent entre les économies avancées. Entre 1995 et 2008, la part cumulée des États-Unis, du Japon et de l'UE15 dans le commerce mondial de biens a diminué en termes relatifs de 25 p.c., revenant de 61 p.c. du commerce mondial de biens en 1995 à 46 p.c. en 2008. Le recul a été particulièrement prononcé pour le Japon, sa part revenant de 8,6 p.c. à 4,9 p.c., soit une diminution de plus de 40 p.c. Le taux de diminution a atteint près de 30 p.c. pour les États-Unis et 20 p.c. pour l'UE15. Pendant ce temps, la Chine triplait sa part dans le commerce mondial pour atteindre 8,9 p.c. en

2008 et les nouveaux pays membres de l'UE la doublaient, la portant ainsi à 4 p.c.

Calculées sur la base des statistiques établies selon le concept dit « national », du commerce extérieur, les exportations de la Belgique représentaient 2,9 p.c. du commerce mondial en 1995. Leur part est revenue à 2,1 p.c. en 2008, soit un recul de près de 30 p.c. Un grand nombre d'autres pays de l'UE15 ont noté une diminution de même ampleur. Toutefois, parmi les pays voisins, le recul sur l'ensemble de la période a été proportionnellement plus faible en Allemagne, tandis que la part des Pays-Bas augmentait légèrement, pour ce dernier pays sans doute en partie en raison de « l'effet de porte » lié au port de Rotterdam<sup>(1)</sup>.

Les résultats de la Belgique peuvent utilement être comparés à ceux de douze pays européens, dans la mesure où ceux-ci ont des niveaux de développement et des structures assez proches, où ils font partie de la même zone douanière et où la plupart partagent la même monnaie. Ils présentent donc les mêmes conditions générales que la Belgique face aux effets de la mondialisation. Cette comparaison fait apparaître que la croissance des exportations de la Belgique entre 1995 et 2008 est demeurée en retrait par rapport à la zone de référence, à concurrence

**TABEAU 1** COMPARAISON DE L'ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS, DES MARCHÉS PERTINENTS ET DES PARTS DE MARCHÉ

(pourcentages de variation annuelle moyenne, biens en valeur, sauf mention contraire, 1995-2008)

|  | Exportations | Marchés pertinents <sup>(1)</sup> | Parts de marché |
|--|--------------|-----------------------------------|-----------------|
| <b>Belgique</b> .....                  | <b>5,4</b>   | <b>8,1</b>                        | <b>-2,5</b>     |
| Zone de référence <sup>(2)</sup> ..... | 6,5          | 8,4                               | -1,7            |
| Pays-Bas .....                         | 9,1          | 7,7                               | 1,3             |
| Irlande .....                          | 7,3          | 7,3                               | 0,0             |
| Espagne .....                          | 7,5          | 7,8                               | -0,3            |
| Autriche .....                         | 8,2          | 8,7                               | -0,4            |
| Allemagne .....                        | 7,2          | 8,9                               | -1,6            |
| Finlande .....                         | 5,9          | 9,3                               | -3,1            |
| Suède .....                            | 5,6          | 8,3                               | -2,5            |
| Portugal .....                         | 6,2          | 8,2                               | -1,9            |
| Grèce .....                            | 5,6          | 9,2                               | -3,2            |
| Italie .....                           | 5,7          | 8,7                               | -2,8            |
| France .....                           | 4,5          | 8,3                               | -3,5            |
| Royaume-Uni .....                      | 4,3          | 8,2                               | -3,6            |

Sources : CE, CNUCED, FMI, ICN, OCDE.

(1) Moyenne des taux de croissance des importations des partenaires, pondérés par leur importance dans les exportations du pays considéré.

(2) Moyenne non pondérée des 12 pays.

(1) Cet « effet de porte » est en grande partie corrigé dans les statistiques pour la Belgique établies selon le concept national, qui exclut les transactions attribuables à des non-résidents.

d'environ 1 point de pourcentage par an, avec une croissance annuelle moyenne des exportations nominales de biens de 5,4 p.c., contre 6,5 p.c. en moyenne pour les pays considérés. Ce résultat est certes meilleur que celui de la France et du Royaume-Uni, mais significativement inférieur à celui des Pays-Bas, de l'Allemagne, de l'Autriche, ou encore de l'Espagne et de l'Irlande.

Les différences de rythme de progression des exportations peuvent résulter soit du dynamisme des marchés sous-jacents desservis, soit de l'évolution des parts de marché. En l'occurrence, l'évolution des « marchés pertinents » est

la croissance moyenne des importations des partenaires, pondérée en fonction de leur importance dans les exportations du pays considéré. Le rapport entre l'évolution observée des exportations et celle des marchés pertinents mesure la performance en termes de parts de marché. Pour le commerce de biens, les pertes observées pour la Belgique ont été, en valeur, supérieures de 0,7 point de pourcentage par an à la moyenne de la zone de référence. Comme indiqué dans l'encadré 1, le calcul des parts de marché peut être effectué à partir d'autres variables, mais cela ne change guère la position de la Belgique dans la hiérarchie des résultats.

### Encadré 1 – Différents indicateurs des marchés pertinents et des parts de marché

Les indicateurs de marchés pertinents sont largement utilisés dans l'analyse des performances à l'exportation, notamment par les institutions internationales (OCDE, CE), mais aussi – en Belgique – par le Bureau fédéral du plan, le Conseil central de l'économie ou la Banque, dans le cadre des exercices de prévision ou de l'analyse des parts de marché. Le principe de ces indicateurs est toujours le même : il s'agit de calculer un indice reflétant l'évolution pondérée des importations des partenaires, en recourant à des poids reflétant la structure des exportations des pays considérés. L'évolution des parts de marché de chaque pays est alors obtenue en rapportant l'évolution des exportations à la demande qui émane des marchés pertinents.

Statistiquement, différentes mesures sont toutefois possibles. Les échanges peuvent être considérés en termes nominaux ou en volume, prenant en compte les biens uniquement ou les biens et services. Outre ces mesures, pour appréhender la croissance des marchés, il est loisible de considérer les partenaires géographiques et/ou les produits échangés. D'un point de vue purement méthodologique, la prise en compte de poids fixes ou variables dans le temps, ou d'une couverture géographique (ou par produit) plus ou moins complète des partenaires commerciaux entraîne également des différences entre les mesures de marchés.

Dans le cadre de comparaisons internationales, la mesure d'évolution des parts de marché considérant les biens et services en volume est la plus fréquemment utilisée. En effet, la disponibilité de statistiques internationales mises à jour régulièrement dans les comptes nationaux ainsi que la neutralisation des effets prix rendent cette mesure facilement utilisable et interprétable. Toutefois, ces mesures en volume sont sensibles à la façon dont les effets de prix sont établis dans les statistiques, et peuvent de ce fait souffrir d'un manque d'harmonisation entre les pays. Au-delà d'une étude macroéconomique globale classique des performances à l'exportation, il est également intéressant de disposer d'un indicateur suffisamment détaillé, permettant une analyse fine des performances. C'est notamment le cas lorsqu'il s'agit de déterminer si des produits ou des catégories de produits peuvent expliquer les différences de performances entre des pays comparables en proie aux mêmes mutations. Dans ce contexte, l'utilisation des indicateurs en valeur mesurant les performances sur les marchés des biens, permettant ainsi un niveau de détail fin sur la base des statistiques du commerce extérieur, est indispensable.

Le tableau ci-dessous présente l'évolution des parts de marché selon qu'on considère les biens ou les biens et services, ainsi que les variables en termes nominaux ou en volume. Même si les évolutions de prix, notamment, peuvent occasionnellement exercer des effets significatifs sur les résultats chiffrés, il appert que les conclusions tirées restent vérifiées quelque soient l'indicateur utilisé. En moyenne sur la période de 1995 à 2008 :



- les performances extérieures de la Belgique en termes de parts de marché ont été inférieures à la moyenne de la zone de référence;
- les Pays-Bas, l'Irlande, l'Espagne et l'Autriche ont enregistré des gains de parts de marché ou du moins des performances supérieures à la moyenne de la zone de référence;
- tout comme la Belgique, le Portugal, l'Italie, la France et le Royaume-Uni ont enregistré des performances mitigées sur la période considérée;
- l'Allemagne, la Finlande, la Suède et la Grèce ont connu des performances plus variées selon le choix de l'indicateur, mais globalement en ligne avec celles de la zone de référence.

#### COMPARAISON DES PERFORMANCES À L'EXPORTATION

(pourcentages de variation annuelle moyenne, 1995-2008)

|  | Biens  |        | Biens et services |        |                                    |
|--|--------|--------|-------------------|--------|------------------------------------|
|  | Valeur | Volume | Valeur            | Volume | Volume selon l'OCDE <sup>(2)</sup> |
| <b>Belgique</b> .....                  | -2,5   | -2,6   | -1,7              | -1,4   | -1,7                               |
| Zone de référence <sup>(1)</sup> ..... | -1,7   | 1,0    | -1,1              | -0,3   | -0,6                               |
| Pays-Bas .....                         | 1,3    | 2,1    | -0,6              | -0,2   | -0,3                               |
| Irlande .....                          | 0,0    | 2,0    | 3,7               | 3,4    | 3,4                                |
| Espagne .....                          | -0,3   | 0,2    | 0,8               | 0,2    | -0,1                               |
| Autriche .....                         | -0,4   | 1,4    | -0,6              | 0,2    | 0,0                                |
| Allemagne .....                        | -1,6   | -0,7   | -0,9              | 1,0    | 0,7                                |
| Finlande .....                         | -3,1   | -2,0   | -1,9              | 1,1    | 0,3                                |
| Suède .....                            | -2,5   | -1,7   | -1,4              | 0,0    | -0,2                               |
| Grèce .....                            | -3,2   | -2,7   | 0,2               | -0,2   | -0,4                               |
| Portugal .....                         | -1,9   | -0,6   | -1,4              | -1,7   | -1,9                               |
| Italie .....                           | -2,8   | -3,2   | -2,5              | -4,1   | -4,5                               |
| France .....                           | -3,5   | -2,5   | -2,8              | -1,7   | -2,0                               |
| Royaume-Uni .....                      | -3,6   | -5,1   | -2,0              | -1,7   | -2,0                               |

Sources: CE, CNUCED, FMI, ICN, OCDE.

(1) Moyenne non pondérée des 12 pays.

(2) Indicateurs des performances à l'exportation, selon les Perspectives économiques de l'OCDE de novembre 2009.

## 2. Compétitivité-prix et coûts

Cette section s'attache à apprécier le rôle des effets de prix et de coûts dans l'explication des performances à l'exportation de la Belgique, et à situer celles-ci par rapport à d'autres pays européens. L'approche suivie consiste d'abord à déterminer dans quelle mesure l'évolution des parts de marché en volume pour les biens et services est expliquée par les mouvements relatifs des prix à l'exportation du pays concerné par rapport aux prix des concurrents, ou bien par d'autres facteurs, qui relèveraient d'éléments structurels de la compétitivité sans rapport avec les prix. Dans un deuxième temps, le

mécanisme de fixation des prix à l'exportation est examiné plus en détail.

Cet exercice se fonde sur une analyse économétrique sur la base de données trimestrielles de 1995 à 2008, dans laquelle des spécifications simples sont appliquées à la Belgique et à un ensemble de pays européens. Dans la mesure du possible, il s'agit des mêmes pays que ceux qui composent la zone de référence dans les sections 1 et 3 de cet article. Certaines limitations dans la disponibilité de données ont toutefois restreint la liste des pays considérés. Les données proviennent des statistiques des comptes nationaux, et portent donc sur les échanges de

biens et services. Elles sont issues des bases de données des *Perspectives économiques de l'OCDE*, à l'exception de celles de la Belgique, qui sont reprises directement de l'ICN.

L'équation suivante<sup>(1)</sup> permet d'estimer les performances à l'exportation. Pour chaque pays, l'évolution en volume des parts de marché, c'est-à-dire le rapport entre les mouvements des exportations et des débouchés, est fonction à la fois de l'évolution des prix relatifs, à savoir le rapport entre les prix à l'exportation et la moyenne pondérée des prix des concurrents, et d'une variable structurelle, dénommée « tendance ». L'intérêt de cette étude porte essentiellement sur les caractéristiques structurelles de cette relation. À cet égard, seule l'équation d'équilibre est estimée, sans prendre en compte la dynamique de court terme.

$$\ln(XTR_i / WDR_i) = \alpha_1 \cdot \ln(RP_i) + \alpha_2 \cdot \text{tendance} + \text{constante} + \varepsilon$$

Où :  $XTR_i$  : exportations en volume du pays $_i$  ;

$WDR_i$  : indicateur des marchés pertinents à l'exportation du pays $_i$  ;

$RP_i$  : indicateur des prix relatifs à l'exportation du pays $_i$ , rapportés aux prix des concurrents.

En théorie, une croissance plus rapide des prix à l'exportation d'un pays par rapport à ceux des concurrents tend à peser sur l'évolution des exportations, et donc à réduire les parts de marché, de sorte que le coefficient  $\alpha_1$  de la variable des prix relatifs devrait être négatif. Si l'évolution des parts de marché était uniquement fonction des prix relatifs, et en cas d'évolution neutre de ces prix, les exportations en volume suivraient les mouvements des débouchés. Comme c'est rarement le cas, la possibilité de pertes ou de gains structurels de parts de marché est introduite dans l'analyse au moyen d'une variable tendancielle. Elle synthétise la présence d'éventuels éléments non liés aux prix qui affecteraient également la relation entre l'évolution des exportations et celle des débouchés.

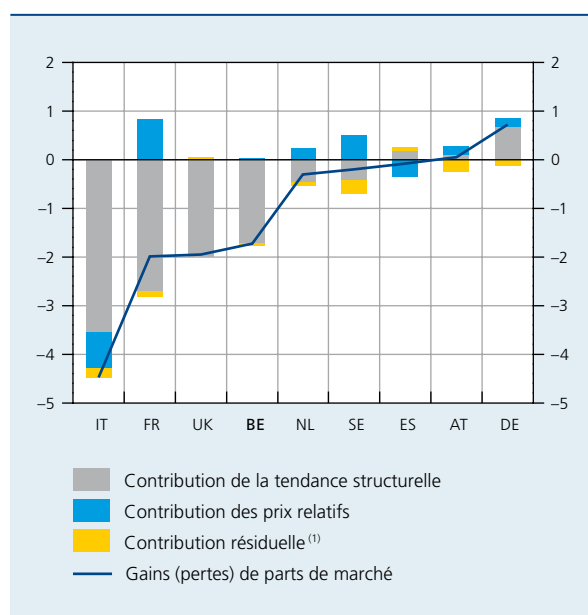
En général, il apparaît sur la base des résultats obtenus que la contribution des prix relatifs à l'exportation est assez limitée. La Belgique occupe une position neutre en la matière, la perte totale moyenne de parts de marché, de quelque 1,7 p.c. par an sur la période allant du premier trimestre de 1995 au quatrième trimestre de 2008 étant dès lors presque entièrement imputable à la variable tendancielle. Dans les pays limitrophes (Allemagne, France, Pays-Bas), on relève une contribution légèrement positive de l'évolution des prix relatifs.

Pour sa part, la contribution de la variable tendancielle est en général nettement négative. Parmi les pays examinés, seuls les Pays-Bas et l'Autriche, où les contributions sont modérément positives, et l'Allemagne, qui bénéficie d'une contribution positive de 0,7 point de pourcentage en moyenne par an, ont présenté une amélioration de leurs évolutions structurelles en termes de parts de marché au cours de la période 1995-2008. Tous les autres pays ont affiché des pertes structurelles de parts de marché. Elles ont été les plus marquées en Italie, tandis qu'avec une perte structurelle de 1,7 point de pourcentage par an en moyenne, la Belgique forme avec la France et le Royaume-Uni, un groupe de pays dont les pertes moyennes annuelles de parts de marché sans rapport avec les prix relatifs se situent dans une fourchette comprise entre -1,5 et -2,5 points de pourcentage.

Le tableau des résultats de l'estimation montre que la contribution relativement faible des variables associées aux prix relatifs peut s'expliquer soit par une faible corrélation entre l'évolution des prix relatifs et celle des parts de marché – auquel cas la valeur du coefficient des prix relatifs tend vers zéro, comme par exemple pour le Royaume-Uni, la Belgique et l'Allemagne – soit par une différence limitée entre l'évolution de leurs propres prix et celle de leurs concurrents (Royaume-Uni, États-Unis et Belgique), ces

## GRAPHIQUE 2 DÉTERMINANTS DE L'ÉVOLUTION DES PARTS DE MARCHÉ

(contributions annuelles moyennes, points de pourcentage, biens et services en volume)



Source : Calculs propres, sur la base de données de l'OCDE et de l'ICN.

(1) Mis à part la contribution des prix relatifs et de la tendance structurelle, il reste une petite contribution résiduelle, qui est fonction inverse de la stabilité de l'équation.

(1) Les équations ont été estimées par le biais de logarithmes naturels, si bien que le coefficient appliqué aux prix relatifs peut être considéré comme étant l'élasticité-prix.

TABLEAU 2 RÉSULTATS DE L'ESTIMATION DES DÉTERMINANTS DES PARTS DE MARCHÉ EN VOLUME

(période allant du premier trimestre de 1995 au quatrième trimestre de 2008)

|          | Coefficient des prix relatifs à l'exportation | p.m.<br>Variation annuelle moyenne des prix relatifs à l'exportation <sup>(1)</sup><br>(pourcentages de variation) | Tendance structurelle annuelle <sup>(2)</sup><br>(contribution en points de pourcentage) | p.m.<br>Évolution annuelle moyenne des parts de marché<br>(pourcentages de variation) |
|----------|---|--|--|---|
| IT ..... | -0,44 (***)                                   | +1,6   | -3,6 (***)   | -4,5  |
| FR ..... | -0,83 (***)                                   | -1,0   | -2,7 (***)   | -2,0  |
| UK ..... | -0,02 ( )                                     | -0,2   | -2,0 (***)   | -2,0  |
| BE ..... | -0,09 (*)                                     | -0,4   | -1,7 (***)   | -1,7  |
| NL ..... | -0,41 (***)                                   | -0,6   | -0,5 (***)   | -0,3  |
| SE ..... | -0,26 (***)                                   | -1,1   | -0,4 (***)   | -0,2  |
| ES ..... | -0,50 (***)                                   | +0,7   | +0,2 ( )   | -0,1  |
| AT ..... | -0,29 (***)                                   | -0,6   | +0,1 ( )   | 0,0   |
| DE ..... | -0,10 (*)                                     | -1,8   | +0,7 (***)   | 0,7   |

Sources: Calculs propres, sur la base de données de l'OCDE et de l'ICN.

(1) Différence entre la croissance annuelle moyenne des prix à l'exportation propres et celle des prix à l'exportation des concurrents.

(2) Les composantes ne peuvent être additionnées du fait de la présence d'une petite contribution résiduelle.

(\*\*\*) / (\*\*) / (\*): respectivement significativement différent de zéro au niveau de 1 p.c., 5 p.c., 10 p.c. et ( ): non significativement différent de zéro.

deux raisons pouvant se cumuler. Parmi les pays voisins, la France (-0,83) et, dans une moindre mesure, les Pays-Bas (-0,41) présentent une élasticité-prix relativement élevée, ce qui leur permet d'améliorer significativement leurs performances à l'exportation en réduisant leurs prix relatifs. Au cours de la période étudiée, l'Allemagne a affiché un écart de -1,8 point de pourcentage entre l'évolution de ses prix à l'exportation et celle des prix dans les pays concurrents. Ainsi, nonobstant une élasticité-prix réduite, ce pays a enregistré une contribution positive des prix.

Au total, l'évolution des prix relatifs à l'exportation n'explique que de manière limitée les performances globales sur les marchés extérieurs. Ceci tendrait à indiquer que les prix pratiqués sur les marchés internationaux sont en grande partie imposés aux exportateurs, et qu'ils peuvent difficilement s'en écarter, sous peine d'être moins présents sur ces marchés. En corollaire, face à des prix en grande partie donnés, les exportateurs ne sont que partiellement en mesure de répercuter les mouvements des coûts de production auxquels ils font face. Dans ce cas, les marges de profit serviraient d'amortisseur pour compenser les différences entre les mouvements de prix et de coûts. Une évolution structurellement défavorable des coûts pèserait sur la rentabilité et risquerait à terme d'entraîner la disparition de l'activité d'exportation.

La deuxième étape de l'analyse consiste précisément à examiner dans quelle mesure la fixation des prix à l'exportation tient compte de l'évolution des composantes des coûts de production, ou plutôt des prix des concurrents.

Les principales composantes du coût subi par l'exportateur sont les prix à l'importation des matières premières (plus particulièrement, le pétrole) et des *inputs* intermédiaires, ainsi que les coûts salariaux. En calculant un prix d'équilibre à l'exportation, on essaie d'estimer dans quelle mesure les composantes du coût peuvent être répercutées sur les prix à l'exportation. Dans l'équation retenue, le prix à l'exportation est fonction du coût salarial par unité produite dans l'industrie manufacturière, du déflateur des importations et du cours du pétrole. À nouveau, seule l'équation d'équilibre est estimée sans porter attention à la dynamique de court terme.

$$\ln(XTD_i) = \alpha_1 \cdot \ln(ULC\_mf_i) + \alpha_2 \cdot \ln(MTD_i) + (1 - \alpha_1 - \alpha_2) \cdot \ln(brent_i) + constante + \varepsilon$$

Où, pour chaque pays<sub>i</sub>:

- $XTD_i$ : déflateur des exportations;
- $MTD_i$ : déflateur des importations;
- $ULC\_mf_i$ : coût salarial par unité produite dans l'industrie manufacturière;
- $brent_i$ : prix du pétrole brut, en unité monétaire nationale.

La prise en compte de l'évolution des prix du pétrole comme une composante distincte dans l'équation, nonobstant le fait qu'ils sont déjà compris dans le déflateur des importations, s'explique par la différence de poids de l'énergie dans le déflateur des exportations et dans celui des importations. Compte tenu du coefficient associé à la variable «brent», le poids total estimé du



pétrole dans les prix à l'exportation équivaut au poids implicite de ce dernier dans le déflateur des importations (MTD) majoré de la correction mesurée par le coefficient  $(1-\alpha_1-\alpha_2)$ . Une homogénéité de prix est imposée aux équations de prix, de sorte que la somme des coefficients de prix à estimer doit être égale à 1.

Le coût salarial par unité produite retenu dans l'analyse porte sur l'industrie manufacturière, parce qu'il s'agit du secteur qui s'apparente le mieux au profil de l'exportateur-type. L'utilisation du concept de coût salarial par unité produite permet de tenir compte des gains d'efficacité de la main-d'œuvre, qui ont pour effet de faire baisser les coûts et, le cas échéant, les prix à l'exportation. Quant à la variable des prix à l'importation, elle capte à la fois l'évolution du coût des *inputs* importés qui interviennent dans la production des exportations, et l'effet de la concurrence internationale. Par ce canal, ils reflètent la mesure dans laquelle les prix sont définis par la concurrence sur les marchés internationaux (proportion de preneurs de prix ou, en anglais, de *price-takers*). Dès lors, moins les exportateurs sont en mesure de fixer eux-mêmes leurs prix et se voient obligés de les aligner sur les prix mondiaux, plus le coefficient lié à cette variable sera élevé. De ce fait, les coefficients estimés dans ce cadre sont assez différents de ceux obtenus dans la décomposi-

tion statistique du poids des différentes composantes des coûts qui ressort des tableaux entrées-sorties.

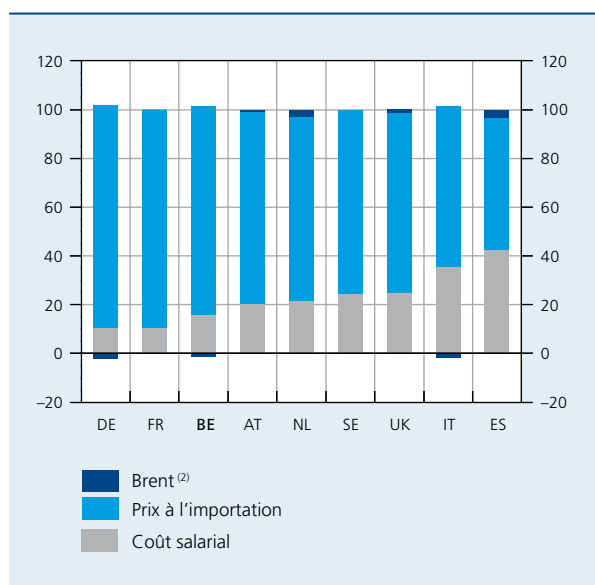
Les coefficients ainsi estimés montrent que les prix internationaux exercent une influence prépondérante sur les mouvements des prix à l'exportation. Le déflateur des importations – soit en raison de l'importance des *inputs* intermédiaires importés, soit parce qu'il reflète largement les prix pratiqués par les concurrents –, se voit attacher un poids beaucoup plus important que les coûts salariaux unitaires. Le coefficient  $\alpha_2$  de la régression prenant une valeur de 0,6 à 0,9, selon les pays. Entre 1995 et 2008, parmi les pays examinés dans cette étude, c'est en Allemagne, en France et en Belgique que la répercussion de l'évolution des coûts salariaux sur les prix à l'exportation a été la plus faible, tandis qu'en Italie et en Espagne, l'influence des coûts salariaux a été significativement plus élevée.

La faible capacité des exportateurs belges à répercuter les variations des coûts salariaux est confirmée par les résultats d'enquêtes auprès des entreprises<sup>(1)</sup>. Ce phénomène est d'autant plus marqué pour les biens standardisés, pour lesquels la différenciation entre producteurs est faible et la concurrence par les prix, importante. Dans ce contexte, une évolution maîtrisée des coûts de production est nécessaire pour préserver la rentabilité. De manière plus générale, du fait de leur rôle clé dans les décisions opérationnelles de l'entreprise, les coûts salariaux influencent directement la quantité de travail mise en œuvre. Une augmentation des coûts salariaux supérieure aux gains de productivité réduira la demande de main-d'œuvre dans la mesure où d'autres facteurs de production (comme le capital) peuvent s'y substituer.

Enfin, l'interprétation au niveau macroéconomique des écarts de prix relatifs doit être faite avec prudence. En effet, elle n'a de sens que si le prix de référence international – utilisé comme point de comparaison pour les prix à l'exportation – porte sur un panier de produits comparables, en termes de qualité et de spécialisation. Or, ce n'est pas toujours le cas : dans la pratique, les marchés de produits sont plutôt hétérogènes, les pays se spécialisant généralement dans une série de branches ou de produits. Ce phénomène statistique peut conduire à une certaine sous-évaluation de l'importance de la compétitivité-prix basée sur des données trop agrégées. Des analyses complémentaires au niveau de la branche ou de l'entreprise seraient nécessaires. Cependant, à ces niveaux, les données pertinentes relatives aux prix ne sont pas toujours disponibles et se prêtent moins à une comparaison internationale. De tels calculs sortent du champ de cette étude, qui ne porte que sur les conditions générales de la compétitivité.

**GRAPHIQUE 3** IMPORTANCE DES DÉTERMINANTS<sup>(1)</sup> DES PRIX À L'EXPORTATION

(pourcentages, estimation sur la période 1995Q1-2008Q4)



Source : Calculs propres, sur la base des données de l'OCDE et de l'ICN.

(1) La part relative des déterminants est donc égale aux coefficients dans l'équation des prix à l'exportation.

(2) Le déterminant « Brent », est un facteur de correction, qui estime la différence entre l'importance du pétrole dans les importations et les exportations.

(1) Aucremanne L. et M. Druant (2005).



### 3. Structure des exportations

#### 3.1 Structure et performance des exportations

Puisque, considérée à un niveau agrégé, la compétitivité-prix n'est pas suffisante pour expliquer l'évolution des parts de marché, il est nécessaire de prendre en compte des éléments de nature structurelle. Il s'agit dans cette section d'appréhender de quelle manière les éléments relatifs à la structure des exportations, tels que l'orientation géographique ou la spécialisation par produits, influencent la participation de la Belgique dans les échanges internationaux de marchandises et, inversement, comment les développements liés à la mondialisation affectent la structure des exportations.

Pour rappel, avec une croissance annuelle moyenne de 5,4 p.c. en termes nominaux, le taux de progression des exportations de biens de la Belgique a été inférieur de 1 point de pourcentage au résultat moyen des pays considérés dans la zone de référence sur l'ensemble de la période 1995-2008. La décomposition de cette évolution entre le dynamisme des marchés desservis et les effets de parts sur ces marchés montre que les marchés traditionnels sont moins porteurs qu'en moyenne dans la zone de référence, et ce tant en termes d'orientation géographique que de spécialisation par produits. Toutefois, ces effets de marché n'expliquent qu'une partie de la moindre croissance des exportations de la Belgique; les pertes de parts de marché sont également plus importantes que dans la zone de référence.

L'écart négatif du taux de progression des exportations résulte pour 0,3 point de pourcentage d'une structure géographique défavorable. En effet, la progression annuelle moyenne des marchés pertinents pour la Belgique, calculée en pondérant l'évolution de la demande d'importations des différents pays par la part de ces pays dans nos exportations, a été moindre (+8,1 p.c.) que celle des marchés pertinents pour la zone de référence (+8,4 p.c.). Si seule l'orientation géographique est prise en compte, les performances extérieures de la Belgique en termes de parts de marché ont été inférieures à celles de la zone de référence de 0,7 point de pourcentage par an entre 1995 et 2008.

La même conclusion se dégage lorsque les marchés pertinents sont calculés en fonction de la ventilation par produit. L'effet structure est défavorable à hauteur de 0,2 point de pourcentage, avec une croissance des marchés de 8,2 p.c. pour la Belgique et de 8,4 p.c. pour la zone de référence. Cependant le faible dynamisme des exportations relativement à la zone de référence est l'élément essentiel expliquant que les performances extérieures de la Belgique soient inférieures à celles de la zone de référence. Les pertes de parts de marché atteignent 2,6 p.c. par an pour la Belgique, et 1,7 p.c. pour la zone de référence, soit un différentiel de -0,9 point de pourcentage par an entre 1995 et 2008.

La différence négative de la progression des exportations et le retard structurel dans l'évolution des parts de marché n'ont pas été constants dans le temps. Comparée à la zone de référence, la Belgique a connu une évolution des

**TABLEAU 3** COMPARAISON DE L'ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS, DES MARCHÉS À L'EXPORTATION ET DES PARTS DE MARCHÉ  
(biens, en valeur, pourcentages de variation annuelle moyenne, sauf mention contraire)

|   | 1995-2008 |                                  |                             | 1995-2000 |                                  |                             | 2000-2008 |                                  |                             |
|---|-----------|----------------------------------|-----------------------------|-----------|----------------------------------|-----------------------------|-----------|----------------------------------|-----------------------------|
|   | Belgique  | Zone de référence <sup>(1)</sup> | Différentiel <sup>(2)</sup> | Belgique  | Zone de référence <sup>(1)</sup> | Différentiel <sup>(2)</sup> | Belgique  | Zone de référence <sup>(1)</sup> | Différentiel <sup>(2)</sup> |
| Exportations .....  | 5,4       | 6,5                              | -1,0                        | 7,0       | 10,6                             | -3,3                        | 4,4       | 4,0                              | 0,4                         |
| Marchés mondiaux pondérés géographiquement ...              | 8,1       | 8,4                              | -0,3                        | 11,7      | 11,9                             | -0,1                        | 5,8       | 6,3                              | -0,4                        |
| <i>p.m. Gains (+) / pertes (-) de parts de marché</i> ..... | -2,5      | -1,7                             | -0,7                        | -4,3      | -1,2                             | -3,0                        | -1,3      | -2,1                             | 0,8                         |
| Marchés mondiaux pondérés par produits .....                | 8,2       | 8,4                              | -0,2                        | 11,7      | 12,8                             | -1,0                        | 6,1       | 5,7                              | 0,4                         |
| <i>p.m. Gains (+) / pertes (-) de parts de marché</i> ..... | -2,6      | -1,7                             | -0,9                        | -4,2      | -1,9                             | -2,3                        | -1,6      | -1,6                             | 0,0                         |

Sources: CE, CNUCED, ICN.

(1) Moyenne non pondérée de 12 pays: FR, DE, NL, UK, IT, ES, SE, AT, IE, PT, EL, FI.

(2) Rapport entre la croissance pour la Belgique et celle pour la zone de référence, en pourcentage.

exportations particulièrement défavorable et des pertes de parts de marché relativement importantes de 1995 à 2000. À ce moment, les performances de la Belgique étaient les plus faibles de tous les pays de la zone, avec un différentiel de taux de progression des exportations atteignant 3,3 points de pourcentage par an. En ce qui concerne l'évolution des parts de marché, l'écart atteignait -3 points de pourcentage par an lorsque seule l'orientation géographique est considérée et -2,3 points de pourcentage par an lorsque seule la structure par produits est prise en compte.

Au contraire, avec une croissance annuelle moyenne de 4,4 p.c. en termes nominaux sur la période de 2000 à 2008, les exportations de la Belgique ont progressé plus rapidement que la moyenne de la zone de référence, à concurrence de 0,4 point de pourcentage. Ces meilleures performances résultent en partie de la vigueur de la demande de produits semi-finis en provenance des pays émergents vers le milieu des années 2000, dans un contexte de haute conjoncture sur le plan mondial. Parmi les branches relativement importantes en Belgique, la sidérurgie et les produits plastiques sous forme primaire, notamment, ont bénéficié de prix et de volumes élevés. Cela explique pourquoi des gains de parts de marché ont été observés lorsque la spécialisation par type de produits n'était pas prise en compte dans le calcul des marchés pertinents et, en corollaire, pourquoi la structure par produits est favorable sur cette période. En outre, les pertes de parts de marché de la Belgique enregistrées de 2000 à 2008 sont moins importantes que lors de la seconde moitié des années nonante. Les véhicules routiers, les médicaments et les produits chimiques organiques expliquent en partie cette situation plus favorable. Leur contribution aux pertes de parts de marché se chiffre à 0,1 point de pourcentage de 2000 à 2008 contre plus de 1 point de 1995 à 2000. Pour les véhicules routiers, cette amélioration provient toutefois du résultat d'une seule année (2001), et ne reflète pas un mouvement fondamental. Au contraire, les performances se sont clairement détériorées durant les dernières années considérées.

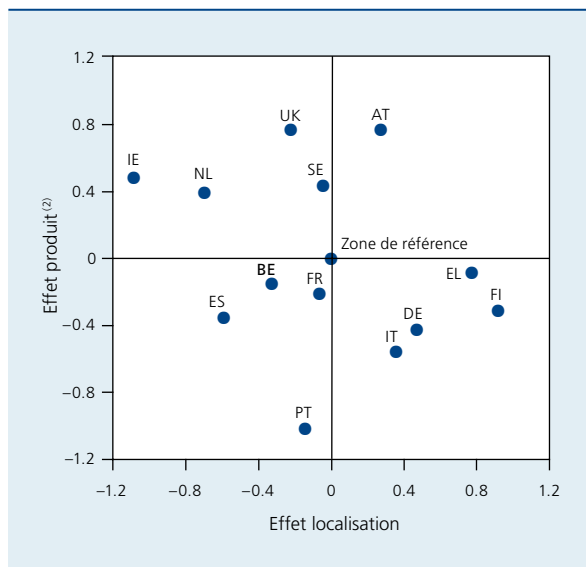
Les effets de structure doivent être examinés avec circonspection, car ils peuvent être influencés par des circonstances particulières, liées notamment au cycle conjoncturel. À cet égard, on peut penser que la situation favorable observée entre 2000 et 2008 ne se répétera pas avec la même intensité, puisque les pays émergents sont en train de développer leurs propres capacités de production pour les produits en question.

Considérées sur l'ensemble de la période de 1995 à 2008, les situations des différents pays sont diverses en matière d'effets de structure :

- le Royaume-Uni, l'Irlande, la Suède et les Pays-Bas bénéficient d'un effet produit relativement favorable. Comparé à la zone de référence, les produits qu'ils exportent font l'objet d'une demande mondiale plus forte. En revanche, la demande des marchés vers lesquels ils exportent est moins dynamique que celle de la moyenne des débouchés de la zone de référence ;
- en ce qui concerne la Grèce, la Finlande, l'Allemagne et l'Italie, les exportations sont mieux orientées géographiquement mais portent sur des produits dont la demande mondiale est relativement peu vigoureuse ;
- l'Autriche bénéficie des deux effets favorables ;
- comme la Belgique, la France, l'Espagne et le Portugal ne semblent bénéficier ni d'un effet produit, ni d'un effet localisation positif.

L'encadré 2 analyse plus en détail ces effets produit et localisation pour la Belgique et les pays de référence. Si cette analyse permet de dégager certaines conclusions robustes, notamment quant au faible poids des équipements de haute technologie dans les exportations de la Belgique et le poids important de produits dont la demande est peu dynamique, il convient de se garder de présenter une vue trop simpliste des résultats de l'analyse par produit, pour plusieurs raisons.

**GRAPHIQUE 4** EFFETS<sup>(1)</sup> PRODUIT ET LOCALISATION DES MARCHÉS POUR LA BELGIQUE ET LES PAYS DE LA ZONE DE RÉFÉRENCE  
(pourcentages annuels moyen, 1995-2008)



Source : Calculs BNB.

(1) Différence entre la croissance des marchés du pays *i* et celle de la moyenne de la zone de référence.

(2) Calculé sur la base des marchés pondérés par produits au niveau de détail de la classification CTIC à 3 chiffres.

Tout d'abord, comme cela a déjà été évoqué, le caractère progressif ou régressif de la demande d'un produit peut varier dans le temps. Par ailleurs, même si les catégories prises en compte dans cette analyse sont relativement fines – avec une ventilation en trois cents types de produits – elles peuvent être relativement hétérogènes, notamment en termes de qualité ou de spécifications techniques. Enfin, certains produits peuvent constituer des marchés quantitativement importants sans que la demande les concernant ne soit très dynamique.

En somme, l'orientation et la spécialisation des exportations résultent d'une évolution structurelle, liée à des facteurs de localisation, de structure économique et de développement de pôles spécifiques d'activité. Leur modification ne peut dès lors être que progressive, mais il convient de la favoriser afin de mieux exploiter les avantages comparatifs de la Belgique.

## Encadré 2 – Effets produit et localisation, explication des différences de dynamisme

Les marchés étant une mesure pondérée de la demande d'importations adressée au pays, il est possible d'identifier le ou les partenaires ou produits expliquant les différences de dynamisme entre la Belgique et les pays de la zone de référence.

### EFFET LOCALISATION

Même à l'ère de la globalisation, la proximité géographique reste un facteur important dans l'organisation des échanges commerciaux, en raison des coûts de transport et de l'existence de liens culturels ou institutionnels. D'une manière générale, les exportations de la Belgique et des pays de référence sont majoritairement destinées aux pays européens. Toutefois, il existe des différences dans leur structure géographique à l'origine de l'effet localisation.

Pour la Belgique, sur l'ensemble de la période 1995-2008, l'orientation géographique défavorable enregistrée par rapport à la zone de référence résulte de la part plus importante de l'Europe dans les exportations, plus particulièrement celle de l'UE15, et d'une sous-représentation des pays à plus forte croissance tels les nouveaux membres de l'UE, la Chine et les pays du Moyen-Orient. En particulier, l'UE15 représentait en moyenne près des trois quarts des exportations de la Belgique, mais les importations n'y ont progressé que de 7,3 p.c., contre une augmentation de 9,1 p.c. par an pour le commerce mondial.

Les pays qui ont un effet localisation positif, à savoir l'Allemagne, l'Italie, l'Autriche, la Grèce et la Finlande, exportent plus vers les nouveaux adhérents de l'Union européenne, dont principalement les pays de l'Europe de l'Est, où la demande d'importations a été deux fois plus vigoureuse que celle des anciens membres de l'UE15. Ces pays ont aussi plus de relations avec les économies dynamiques d'Asie.

Pour les pays enregistrant un effet localisation négatif, les situations sont diverses :

- même si la Suède exporte plus que la moyenne vers les pays d'Asie, le poids des anciens pays industrialisés tels les États-Unis et le Japon a contribué à l'effet localisation légèrement négatif ;
- tout comme la Belgique, les Pays-Bas, le Portugal et l'Espagne exportent pour plus de 70 p.c. vers les pays de l'UE15, chacun étant plus en contact avec ses propres voisins ;
- la France est quant à elle plus tournée vers les pays méditerranéens et les pays d'Afrique comme l'Algérie, le Maroc ou la Côte d'Ivoire, où la croissance de la demande d'importations a été inférieure à la croissance de la demande mondiale ;
- le Royaume-Uni et l'Irlande ont une structure des exportations plus orientée vers les pays anglo-saxons où la demande d'importations de biens a été le plus souvent inférieure à la demande mondiale.



**TABLEAU 1** CROISSANCE DES IMPORTATIONS MONDIALES ET STRUCTURE GÉOGRAPHIQUE DES EXPORTATIONS

(1995-2008, marchés de biens, en valeur)

|  | <i>p.m.</i><br><i>Évolution des importations<sup>(1)</sup></i> | FI  | EL           | DE           | IT           | AT           | Zone <sup>(2)</sup> | SE           | FR           | PT           | UK           | BE           | ES           | NL           | IE           |
|--|--|---|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Effet de localisation <sup>(3)</sup> . . . . . |  | 0,9   | 0,8          | 0,5          | 0,4          | 0,3          | 0,0                 | -0,0         | -0,1         | -0,1         | -0,2         | -0,3         | -0,6         | -0,7         | -1,1         |
|  |  | (destination des exportations, en pourcentage du total) |              |              |              |              |                     |              |              |              |              |              |              |              |              |
| Europe . . . . .                               | 8,7  | 72,6  | 79,4         | 72,9         | 69,9         | 85,2         | 75,6                | 71,9         | 71,1         | 83,3         | 63,7         | 80,3         | 81,2         | 85,1         | 70,8         |
| dont:  |  |   |              |              |              |              |                     |              |              |              |              |              |              |              |              |
| UE15 . . . . .                                 | 7,9  | 52,7  | 48,8         | 55,8         | 54,7         | 60,6         | 61,6                | 55,0         | 62,4         | 79,3         | 56,8         | 74,1         | 69,7         | 77,6         | 65,3         |
| 12 nouveaux membres de l'UE . . . . .          | 15,8   | 6,9   | 16,0         | 8,8          | 6,9          | 14,5         | 6,0                 | 4,4          | 3,3          | 1,5          | 2,6          | 3,0          | 3,1          | 3,3          | 1,3          |
| Amérique . . . . .                             | 8,6  | 10,4  | 6,8          | 12,2         | 12,6         | 6,5          | 11,1                | 12,9         | 12,2         | 7,5          | 17,3         | 6,4          | 10,6         | 5,8          | 17,8         |
| dont:  |  |   |              |              |              |              |                     |              |              |              |              |              |              |              |              |
| États-Unis . . . . .                           | 8,3  | 7,4   | 4,8          | 9,0          | 8,2          | 4,7          | 7,9                 | 9,4          | 7,3          | 5,2          | 14,0         | 4,7          | 4,3          | 4,1          | 16,1         |
| Asie . . . . .                                 | 9,6  | 14,2  | 11,9         | 12,8         | 13,5         | 7,3          | 10,6                | 12,1         | 11,8         | 4,1          | 14,9         | 10,1         | 7,5          | 7,2          | 9,4          |
| dont:  |  |   |              |              |              |              |                     |              |              |              |              |              |              |              |              |
| Moyen-Orient . . . . .                         | 13,1   | 3,9   | 8,1          | 3,5          | 5,5          | 2,2          | 3,7                 | 3,0          | 3,9          | 1,4          | 5,0          | 3,6          | 3,5          | 2,4          | 1,6          |
| Chine . . . . .                                | 19,0   | 2,7   | 0,4          | 2,1          | 1,3          | 1,1          | 1,2                 | 1,9          | 1,2          | 0,3          | 1,0          | 0,9          | 0,8          | 0,6          | 0,6          |
| Japon . . . . .                                | 6,5  | 1,9   | 0,6          | 1,9          | 1,7          | 1,2          | 1,5                 | 2,3          | 1,6          | 0,5          | 2,0          | 1,0          | 0,9          | 0,9          | 2,8          |
| Afrique . . . . .                              | 10,8   | 1,9   | 3,6          | 1,9          | 3,8          | 1,1          | 3,0                 | 1,9          | 6,2          | 5,0          | 2,8          | 2,5          | 4,6          | 1,7          | 1,2          |
| Océanie . . . . .                              | 9,4  | 1,1   | 0,6          | 0,7          | 0,9          | 0,6          | 0,8                 | 1,3          | 0,6          | 0,4          | 1,5          | 0,5          | 0,5          | 0,4          | 0,9          |
| <b>Total . . . . .</b>                         |  | <b>100,0</b>  | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>        | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

Sources : CE, CNUCED, ICN.

(1) Pourcentages de variation annuelle moyenne, importations en dollar des États-Unis.

(2) Zone de référence : moyenne non pondérée des douze pays présentés (hors Belgique).

(3) Différence entre la croissance des marchés pertinents pour le pays considéré et la croissance moyenne des marchés pertinents de la zone de référence.

**EFFET PRODUIT**

De la même façon, il est possible d'identifier dans la structure des exportations de la Belgique et des pays de référence le ou les produits qui ont pesé sur l'évolution des marchés tout au long de la période.

La progression des importations par produit rapportée à celle du total des importations permet de calculer le caractère progressif ou régressif d'un produit, c'est-à-dire de déterminer si la demande au niveau mondial pour le produit étudié a progressé plus ou moins vite que le total des importations mondiales. Une spécialisation plus forte dans des produits progressifs, ou une sous-spécialisation dans des produits régressifs, expliquent la présence d'un effet produit favorable, et inversement.

La sur-spécialisation de la Belgique dans des produits régressifs tels les véhicules routiers, les produits chimiques, les diamants et les autres produits de base<sup>(1)</sup> et la sous-spécialisation dans les équipements divers<sup>(2)</sup> et de télécommunication expliquent largement l'effet produit défavorable. Ces effets ont été partiellement compensés par la sur-spécialisation dans les produits métalliques qui ont connu de 1995 à 2008 une croissance annuelle

(1) Catégorie regroupant le caoutchouc et le plastique.

(2) Catégorie regroupant notamment les équipements industriels et les machines de traitement de l'information.

**TABEAU 2** CROISSANCE DES IMPORTATIONS MONDIALES ET STRUCTURE DES EXPORTATIONS PAR CATÉGORIE DE PRODUITS<sup>(1)</sup>  
(1995-2008, marchés de biens, en valeur)

|  | Degré de<br>progressivité<br>dans les<br>importations<br>mondiales <sup>(2)</sup> | UK   | AT  | IE   | SE   | NL   | Zone <sup>(3)</sup> | EL   | BE   | FR   | FI   | ES   | DE   | IT   | PT   |
|--|---|------|-----|------|------|------|---------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Effet produit <sup>(4)</sup> . . .           |   | 0,8  | 0,8 | 0,5  | 0,4  | 0,4  | 0,0                 | -0,1 | -0,2 | -0,2 | -0,3 | -0,4 | -0,4 | -0,6 | -1,0 |
| (pourcentages des exportations par produit)  |   |      |     |      |      |      |                     |      |      |      |      |      |      |      |      |
| <b>Sélection de produits progressifs</b>     |   |      |     |      |      |      |                     |      |      |      |      |      |      |      |      |
| Produits<br>énergétiques . . . . .           | 7,5   | 5,6  | 1,9 | 0,3  | 2,7  | 5,6  | 4,7                 | 16,1 | 5,8  | 2,6  | 2,7  | 6,6  | 1,1  | 3,3  | 8,0  |
| Médicaments . . . . .                        | 5,0   | 5,5  | 4,7 | 10,4 | 5,1  | 3,9  | 3,9                 | 1,1  | 3,8  | 5,0  | 1,1  | 2,8  | 3,4  | 2,6  | 1,8  |
| Produits<br>métallurgiques . . . . .         | 1,5   | 4,5  | 5,7 | 0,6  | 6,2  | 3,7  | 4,5                 | 9,8  | 8,0  | 3,3  | 4,7  | 5,2  | 4,5  | 4,1  | 1,9  |
| Équipements<br>divers . . . . .              | 1,5   | 11,8 | 5,5 | 17,5 | 5,5  | 12,0 | 7,5                 | 1,8  | 3,6  | 7,7  | 7,8  | 3,5  | 6,6  | 5,6  | 4,1  |
| Télé-<br>communications . . . . .            | 1,1   | 4,4  | 3,3 | 2,7  | 14,8 | 3,0  | 4,9                 | 2,2  | 2,1  | 3,4  | 17,3 | 2,1  | 2,7  | 1,3  | 2,0  |
| <b>Sélection de produits régressifs</b>      |   |      |     |      |      |      |                     |      |      |      |      |      |      |      |      |
| Véhicules routiers . . . . .                 | -1,0  | 7,5  | 8,1 | 0,1  | 12,3 | 3,8  | 6,8                 | 1,2  | 13,7 | 7,0  | 3,7  | 11,6 | 17,2 | 5,3  | 4,2  |
| Articles<br>manufacturés<br>divers . . . . . | -1,3  | 6,6  | 4,9 | 6,1  | 3,3  | 3,1  | 4,0                 | 3,8  | 3,0  | 3,6  | 2,0  | 3,7  | 3,1  | 5,4  | 2,3  |
| Diamants . . . . .                           | -2,0  | 3,3  | 3,0 | 0,6  | 0,8  | 0,5  | 2,3                 | 3,9  | 7,6  | 1,5  | 0,9  | 4,5  | 1,3  | 3,4  | 4,3  |
| Produits chimiques . . . . .                 | -2,2  | 3,6  | 1,8 | 22,7 | 1,0  | 4,4  | 3,9                 | 0,7  | 5,7  | 3,1  | 1,0  | 2,7  | 3,0  | 1,7  | 1,2  |
| Alimentation . . . . .                       | -3,8  | 4,7  | 4,3 | 7,3  | 2,6  | 12,4 | 7,0                 | 17,3 | 9,6  | 8,0  | 2,6  | 9,7  | 2,6  | 4,4  | 8,1  |
| Textile . . . . .                            | -4,2  | 4,4  | 3,6 | 0,5  | 2,3  | 3,2  | 4,7                 | 2,5  | 5,2  | 16,4 | 5,6  | 6,7  | 3,3  | 3,7  | 3,6  |
| Autres produits<br>de base . . . . .         | -6,8  | 1,0  | 1,0 | 0,2  | 1,3  | 2,8  | 1,3                 | 1,6  | 5,4  | 1,4  | 0,9  | 1,7  | 1,7  | 1,2  | 0,9  |

Sources: CE, CNUCED, ICN.

(1) Le détail des catégories de produits est présenté à l'annexe 1.

(2) Différence entre la croissance des importations pour le produit considéré et la croissance totale des importations mondiales.

(3) Zone de référence: moyenne non pondérée des douze pays présentés (hors Belgique).

(4) Différence entre la croissance des marchés pondérés par produit pour le pays concerné et la croissance moyenne des marchés pondérés par produit pour la zone de référence.

moyenne plus importante que celle afférente à l'ensemble des produits, ainsi que par la sous-spécialisation dans les articles manufacturés divers<sup>(1)</sup>, qualifiés de régressifs sur la même période.

Les pays dont l'effet produit est favorable ont notamment bénéficié d'une spécialisation plus marquée dans plusieurs produits progressifs:

- l'Irlande, et dans une moindre mesure l'Autriche, ont bénéficié de leur sur-spécialisation dans les équipements divers et les médicaments, ainsi que dans les produits métalliques en ce qui concerne spécifiquement l'Autriche;
- le Royaume Uni et la Suède ont également bénéficié d'une sur-spécialisation dans les médicaments et les produits métalliques, ainsi que dans les télécommunications en ce qui concerne la Suède;

(1) Catégorie regroupant notamment les armes, les munitions, les imprimés, les bijoux et les instruments de musique.

- l'effet produit favorable des Pays-Bas provient en partie d'une sur-spécialisation dans les équipements divers.

Ces spécialisations ont largement compensé celles orientées vers des produits régressifs comme dans le cas de l'Irlande, où la part des produits chimiques est très importante, ou de la Suède dont la spécialisation dans les véhicules routiers est comparable à celle de la Belgique.

Les pays dont l'effet produit est négatif ont subi au contraire une sur-spécialisation dans des produits régressifs et/ou une sous-spécialisation dans les produits progressifs :

- la Grèce, le Portugal, la France et l'Espagne ont fait face à une demande moins forte sur le marché des produits alimentaires. Ce fut aussi le cas sur le marché des textiles pour ces deux derniers pays ;
- tout comme la Belgique, l'Allemagne a souffert d'une sur-spécialisation dans les véhicules routiers, moins demandés ainsi que d'une sous-spécialisation dans les équipements et les télécommunications.

### 3.2 Spécialisation selon le contenu en facteurs de production

Dans le cadre d'un examen macroéconomique des performances à l'exportation, il est intéressant de regrouper les produits échangés selon la nature de la production sous-jacente, en fonction de leur intensité en facteurs de production. En effet, c'est la disponibilité relative des différents facteurs qui détermine les avantages comparatifs des économies.

Sur la base de travaux de la BCE<sup>(1)</sup>, la répartition des produits CTCI à 3 chiffres est faite à partir des branches d'activité dans lesquelles ils sont produits. À chaque branche d'activité est associé un facteur de production prédominant, d'une part, et un ou plusieurs produits, d'autre part. Cinq regroupements de produits sont ainsi définis, désignés chacun par une abréviation basée sur la dénomination en anglais :

- LI: les produits intensifs en travail (*Labour Intensive*), dont les principaux sont les diamants (transformation de pierres précieuses), le papier, le textile et l'habillement ;
- CI: les produits intensifs en capital (*Capital Intensive*), par exemple les véhicules pour le transport de personnes, les accessoires pour ces véhicules et l'acier ;
- DRI: les produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation difficiles à imiter (*Difficult-to-imitate Research Intensive*), dont les équipements électriques ;
- ERI: les produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation facilement imitables (*Easy-to-imitate Research Intensive*), comme les médicaments, les produits pharmaceutiques et les plastiques sous forme primaire ;
- RMI: les produits directement dérivés de matières premières (*Raw Materials Intensive*), comprenant les produits énergétiques, les fruits et les métaux.

En 1995, comparée à la zone de référence, la Belgique était spécialisée dans l'exportation des biens dont la production nécessite de manière prédominante le facteur capital (CI). Ce groupement représentait un peu moins d'un tiers des exportations contre un cinquième pour la zone de référence. De même, les produits intégrant une technologie considérée comme facile à imiter (ERI) étaient sur-représentés en Belgique, constituant quelque 19 p.c. de ses exportations.

En revanche, les produits intensifs en recherche et difficiles à imiter (DRI) représentaient seulement 10 p.c. des exportations de la Belgique contre le double dans la zone de référence, et même le triple en France et en Allemagne. À l'inverse, bien que la spécialisation de la Belgique soit comparable à celle de la zone de référence dans les catégories liées aux matières premières (RMI) et au facteur travail (LI), l'écart par rapport à ses voisins est marqué.

Globalement, en 1995, le déficit de la Belgique pour les produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation était important par rapport à la zone de référence mais surtout par rapport à ses principaux voisins. Sur les marchés mondiaux, face aux biens produits à moindre coût par les économies émergentes et à ceux des pays avancés incorporant des technologies de pointe, la Belgique semblait disposer d'un certain retard dans l'adaptation de sa structure exportatrice permettant de rester compétitif.

En effet, parmi les types de produits dans lesquels elle était spécialisée, les produits intensifs en travail faisaient l'objet d'une demande moins vigoureuse que les autres. En outre, c'est pour ces produits, mais aussi pour les

(1) Cf. Baumann U. et F. di Mauro (2007).

**TABLEAU 4** ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS ET DE LA DEMANDE DANS LES DIFFÉRENTS GROUPEMENTS

(pourcentages de variation annuelle moyenne 1995-2008 sauf mention contraire, en valeur)

|  | LI <sup>(1)</sup> | CI <sup>(2)</sup> | DRI <sup>(3)</sup> | ERI <sup>(4)</sup> | RMI <sup>(5)</sup> | 1995-2000 CI <sup>(2)</sup> |
|--|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-----------------------------|
| <b>I. Structure des exportations</b><br>(1995, pourcentages du total des exportations) |                   |                   |                    |                    |                    |                             |
| Belgique .....   | 25,5              | 29,4              | 10,0               | 19,0               | 19,0               |                             |
| Zone de référence .....  | 26,4              | 19,9              | 19,9               | 16,9               | 16,9               |                             |
| dont:  |                   |                   |                    |                    |                    |                             |
| Allemagne .....  | 19,0              | 27,4              | 30,2               | 15,5               | 7,9                |                             |
| France .....   | 17,0              | 24,1              | 28,0               | 15,4               | 15,5               |                             |
| Pays-Bas .....   | 15,2              | 15,5              | 14,4               | 24,8               | 30,1               |                             |
| <b>II. Demande extérieure</b>  |                   |                   |                    |                    |                    |                             |
| Marchés de la Belgique <sup>(6)</sup> .....  | 5,2               | 8,1               | 8,0                | 9,5                | 10,7               | 11,1                        |
| Marchés de la zone de référence <sup>(6)</sup> .....                                   | 3,4               | 8,2               | 6,1                | 9,0                | 10,2               | 11,2                        |
| <b>III. Exportations</b>   |                   |                   |                    |                    |                    |                             |
| Belgique .....   | 4,1               | 5,6               | 8,1                | 10,4               | 9,3                | 5,7                         |
| Zone de référence .....  | 3,9               | 7,9               | 6,7                | 8,2                | 7,7                | 10,7                        |
| dont:  |                   |                   |                    |                    |                    |                             |
| Allemagne .....  | 6,2               | 7,1               | 7,1                | 7,6                | 8,8                | 9,0                         |
| France .....   | 3,7               | 4,7               | 3,8                | 5,0                | 5,0                | 8,0                         |
| Pays-Bas .....   | 6,5               | 7,6               | 8,2                | 8,7                | 8,9                | 7,6                         |
| <b>IV. Parts de marché</b>   |                   |                   |                    |                    |                    |                             |
| Belgique .....   | -1,1              | -2,3              | 0,0                | 0,8                | -1,3               | -5,4                        |
| Zone de référence .....  | 0,5               | -0,2              | 0,5                | -0,8               | -2,3               | 0,0                         |
| dont:  |                   |                   |                    |                    |                    |                             |
| Allemagne .....  | 1,8               | -0,7              | 1,3                | -1,1               | -0,5               | -2,6                        |
| France .....   | 0,1               | -3,0              | -0,8               | -4,1               | -3,5               | -2,8                        |
| Pays-Bas .....   | 3,0               | -0,5              | 1,7                | 0,4                | -2,4               | -2,3                        |

Sources: CE, CNUCED, ICN.

(1) Produits dont la production nécessite de façon prédominante du travail.

(2) Produits dont la production nécessite de façon prédominante du capital.

(3) Produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation difficiles à imiter.

(4) Produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation facilement imitables.

(5) Produits directement dérivés des matières premières.

(6) Indicateurs des marchés de débouchés extérieurs.

produits intensifs en capital que la concurrence des pays émergents était la plus importante. En particulier, l'écart le plus important se marquait au niveau des pertes de parts de marché pour les produits dont la production nécessite de façon prédominante du capital. Les pertes de parts de marché ont atteint 2,3 p.c. par an entre 1995 et 2008, et même 5,4 p.c. par an les cinq premières années de la période.

Au contraire, pour les produits intensifs en recherche et innovation, la Belgique a enregistré des gains de parts de marché sur la période. Ces gains étaient supérieurs à ceux

rencontrés dans la zone de référence pour les produits faciles à imiter et légèrement en retrait pour les produits difficiles à imiter.

En ce qui concerne les produits liés aux matières premières, les pertes de parts de marché, s'élevant à 1,3 p.c. par an entre 1995 et 2008, ont été inférieures à celles de la zone de référence.

Sur la période, les exportations des Pays-Bas ont été relativement dynamiques au regard de la demande adressée et au regard des exportations de la zone de référence, et



cela pour l'ensemble des catégories. Les performances de l'Allemagne, mesurées au travers de l'indicateur de parts de marchés, ont été supérieures ou égales à celles de la zone de référence. Quant aux exportations françaises, elles ont manqué de dynamisme dans toutes les catégories, surtout dans celle des véhicules routiers et de l'acier; les pertes engrangées ont été conséquentes au regard de celles de la zone.

### 3.3 Ajustement de la structure

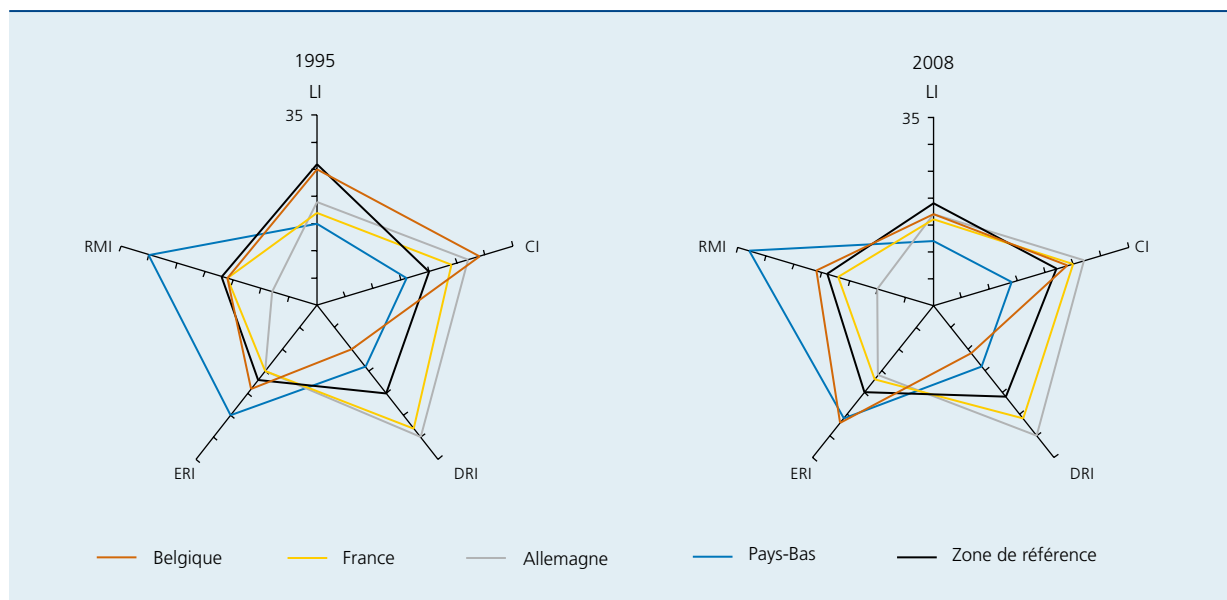
Avant la détérioration marquée des performances à l'exportation de la Belgique entre 1995 à 2000, la structure exportatrice était moins tournée vers les pays à forte croissance. Cette structure était aussi caractérisée par une surreprésentation des produits incorporant majoritairement les facteurs capital et travail et une sous-représentation de ceux dont la conception dépendait fortement de la recherche et de l'innovation. Cette structure s'est toutefois modifiée entre 1995 et 2008, tant du point de vue de la spécialisation par produits que de l'orientation géographique.

En ce qui concerne la spécialisation par produits, la restructuration s'est manifestée de manière plus nette que dans la zone de référence et, plus encore, que chez

les trois principaux voisins. Ainsi, la part des produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation s'est fortement renforcée passant de 29 p.c. à 38 p.c. du total des exportations. Ce mouvement repose toutefois essentiellement sur des produits faciles à imiter, en l'occurrence les produits pharmaceutiques. En effet, la part des produits difficiles à imiter n'a progressé que de 1 point de pourcentage sur l'ensemble de la période, ce qui est comparable à la progression dans la zone de référence, mais reste insuffisant eu égard à l'écart relatif de spécialisation pour ce type de produit. Si la Belgique a réussi à suivre la demande extérieure pour ce type de produits, elle n'a pas pu renforcer sa position. Pour leur part, le poids des groupements CI et LI a diminué de manière nette, de respectivement 5,6 points pour les produits intensifs en capital, et de 8,3 points pour les produits intensifs en travail, en raison à la fois de la relative faiblesse de la demande pour ces produits et de pertes de parts de marché importantes. Ce dernier mouvement semble dès lors avoir été subi, plutôt que manifester une volonté de réorientation.

En ce qui concerne l'ajustement de la structure géographique, les exportations de la Belgique restent largement orientées vers l'Europe et en particulier les anciens membres de l'Union européenne, dont la demande sur

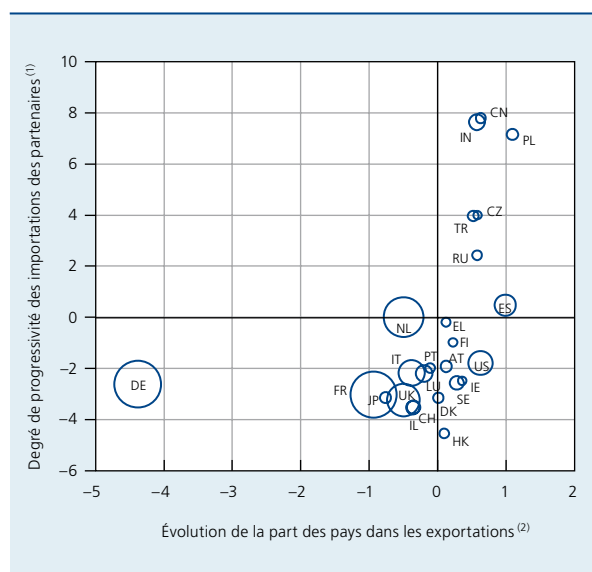
**GRAPHIQUE 5** EVOLUTION DE LA STRUCTURE DES EXPORTATIONS SELON LE CONTENU EN FACTEURS DE PRODUCTION  
(pourcentages du total des exportations)



Sources : CE, ICN.

LI : produits dont la production nécessite de façon prédominante du travail ;  
 CI : produits dont la production nécessite de façon prédominante du capital ;  
 DRI : produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation difficiles à imiter ;  
 ERI : produits incorporant largement de la recherche et de l'innovation facilement imitables ;  
 RMI : produits directement dérivés des matières premières.

**GRAPHIQUE 6** ÉVOLUTION DE LA STRUCTURE GÉOGRAPHIQUE DES EXPORTATIONS DE LA BELGIQUE (1995-2007)



Sources: CNUCED, ICN.

- (1) Différence en points de pourcentage entre la croissance annuelle moyenne des importations du pays considéré et la croissance du commerce mondial.  
 (2) Différence en points de pourcentage de la part de chaque pays dans les exportations de la Belgique entre 2007 et 1995. La taille des pays correspond à leur importance moyenne dans les exportations de la Belgique sur la période 1995-2007.

la période a été moins dynamique que d'autres régions comme l'Asie ou l'Amérique. Toutefois, l'importance des trois principaux voisins dans notre structure exportatrice s'est réduite au profit de pays plus dynamiques

de l'Europe de l'Est comme la Pologne et la République tchèque. Les exportations ont également desservi des marchés plus porteurs comme la Chine, l'Inde, la Turquie ou la Russie. En 1995, plus de 50 p.c. des exportations étaient à destination des trois principaux voisins. Quelques douze années plus tard, cette part a diminué de près de 6 points de pourcentage, principalement en raison de la baisse de la part des exportations à destination de l'Allemagne.

Cette diminution du poids des marchés traditionnels dans les exportations est essentiellement due à une réorientation de la demande émanant de ces pays en faveur des pays plus compétitifs en termes de coûts, plutôt qu'à une atonie de demande d'importations. Ainsi, l'essentiel de la baisse de la part des exportations de la Belgique à destination de l'Allemagne – 4,4 points de pourcentage de 1995 à 2007 – et de la France – 0,9 point de pourcentage – est due à deux produits: les véhicules routiers et le textile. Pour ces produits, la croissance de la demande d'importations qui a émané de ces deux pays, bien que moins vigoureuse que celle d'autres produits, a été largement supérieure à celle des exportations de la Belgique vers eux. De manière plus générale, à l'instar de la Belgique, c'est l'ensemble des pays de l'UE15 qui ont souffert d'une ré-orientation de la demande d'importation de l'Allemagne et de la France pour ce type de produits, en faveur d'autres fournisseurs.

En ce qui concerne des produits plus pondéreux et dont le coût de transport est plus important, comme le papier, le fer et l'acier, le taux de progression des exportations de la

**TABEAU 5** ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS DE BIENS DE LA BELGIQUE VERS L'ALLEMAGNE ET LA FRANCE (1995-2007, sauf mention contraire, en valeur)

|                           | Facteur de production pré-dominant | Exportations de la Belgique vers l'Allemagne |                    |            | Demande d'importation de l'Allemagne |                        | Exportations de la Belgique vers la France |                    |            | Demande d'importation de la France |                       |
|---------------------------|------------------------------------|--|--------------------|------------|--------------------------------------|------------------------|--|--------------------|------------|------------------------------------|-----------------------|
|                           |                                    | Poids 2007                                   | Évolution du poids | Croissance | Croissance                           | Croissance extra, UE15 | Poids 2007                                 | Évolution du poids | Croissance | Croissance                         | Croissance extra UE15 |
| Produits énergétiques ... | RMI                                | 0,9  | 0,3                | 9,0        | 13,5                                 | 14,3                   | 1,7  | 1,3                | 18,1       | 14,3                               | 14,2                  |
| Médicaments .....         | ERI                                | 0,5  | 0,2                | 10,5       | 15,3                                 | 11,4                   | 0,4  | 0,1                | 7,4        | 11,4                               | 10,7                  |
| Fer et acier .....        | CI                                 | 1,5  | 0,1                | 6,6        | 7,6                                  | 8,3                    | 1,9  | 0,4                | 8,3        | 6,7                                | 7,3                   |
| Véhicules routiers .....  | CI                                 | 2,7  | -2,1               | 1,0        | 4,9                                  | 10,9                   | 1,2  | -0,8               | 1,6        | 6,4                                | 13,6                  |
| Papier .....              | LI                                 | 0,3  | -0,1               | 3,3        | 3,2                                  | 5,6                    | 0,4  | -0,2               | 3,0        | 2,7                                | 4,6                   |
| Textile .....             | LI                                 | 0,3  | -0,7               | -3,2       | 0,2                                  | 2,5                    | 0,4  | -0,5               | -1,3       | 0,3                                | 3,5                   |
| <b>Total</b> .....        |                                    | <b>16,5</b>                                  | <b>-4,4</b>        | <b>3,9</b> | <b>6,5</b>                           | <b>8,1</b>             | <b>17,1</b>                                | <b>-0,9</b>        | <b>5,5</b> | <b>6,1</b>                         | <b>7,4</b>            |

Sources: CE, ICN.

Belgique est comparable à celui de la demande adressée par l'Allemagne et la France aux marchés extérieurs<sup>(1)</sup>. En revanche, en ce qui concerne les médicaments, archétypes de produits nécessitant beaucoup de recherche et d'innovation, la demande de l'Allemagne et de la France adressée aux pays de l'UE15 demeure vigoureuse.

Ces exemples de réallocation de la demande d'importations des partenaires traditionnels de la Belgique confirment les prédictions théoriques : face à une concurrence accrue sur les produits standardisés nécessitant plutôt des technologies de production riches en travail ou en équipements, ce sont principalement les productions à haute valeur ajoutée, riches en innovation ou en recherche, qui permettront aux économies avancées de tirer profit de la croissance du commerce mondial.

#### 4. Population des entreprises exportatrices

Derrière les chiffres globaux du commerce extérieur, ce sont des entreprises qui décident de s'impliquer ou non dans des activités internationales. Or, on constate qu'au sein même de branches d'activité définies de manière relativement fine, certaines firmes décident d'être actives sur les marchés internationaux tandis que d'autres restent uniquement présentes sur le marché intérieur. Une connaissance des caractéristiques de la population des entreprises exportatrices est dès lors utile pour favoriser le redéploiement des exportations.

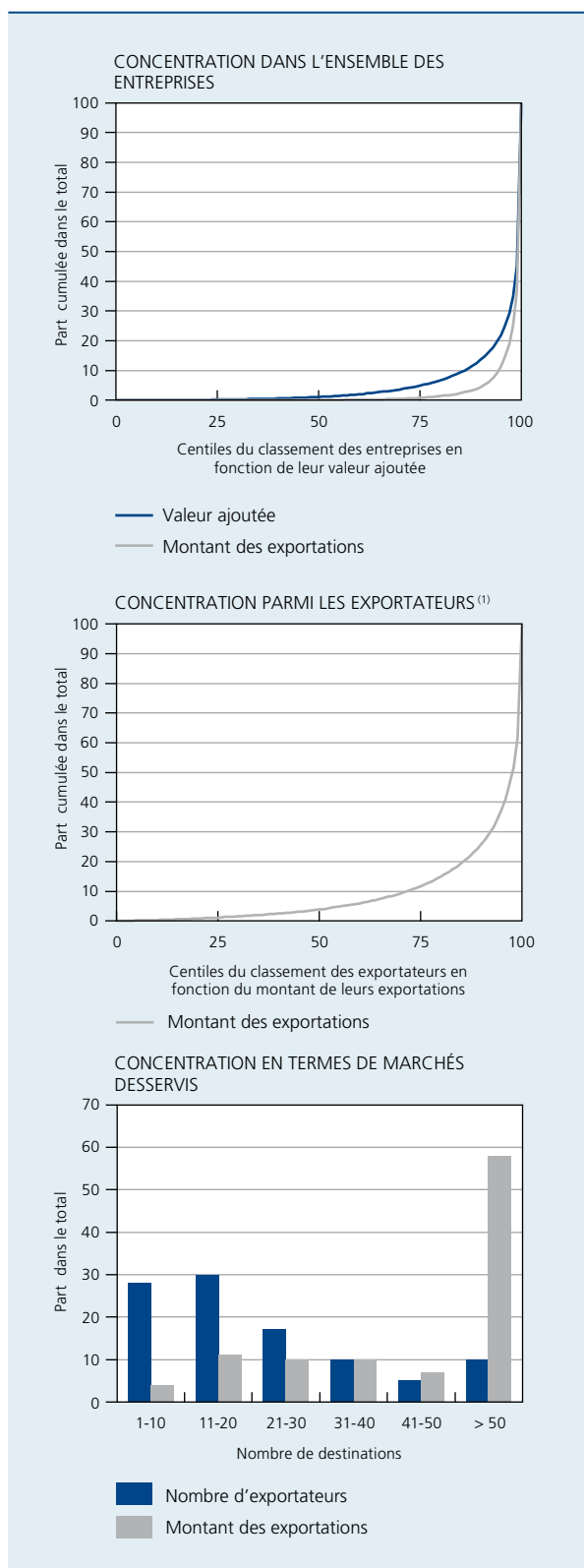
Les évolutions décrites dans la partie précédente sont pour l'essentiel dues à une population relativement limitée d'entreprises. En effet, sur les 24.072 entreprises manufacturières ayant déposé des comptes annuels pour l'année 2007, seules 2.762, soit 11,5 p.c. d'entre elles, sont impliquées de façon substantielle sur les marchés d'exportation<sup>(2)</sup>. Il faut toutefois préciser que ce chiffre ne tient pas compte des ventes de marchandises aux intermédiaires de commerce, qui peuvent à leur tour les acheminer vers l'étranger.

(1) En ce qui concerne les performances de la Belgique sur le marché français, l'impact de la perte de part de marché résultant des véhicules et du textile a été amoindri par les exportations de produits énergétiques – plus particulièrement de gaz.

(2) Par « entreprises impliquées de façon substantielle sur les marchés à l'exportation », on entend ici les entreprises dont la valeur totale des exportations, exprimée aux prix de 2006, est supérieure à un million d'euros. Le choix de cette définition est lié aux changements survenus dans l'organisation de l'enquête Intrastat. Dans le cadre de cette enquête relative au commerce intracommunautaire de marchandises, les entreprises sont tenues de rapporter leurs exportations vers les autres pays de l'Union européenne dès lors que le montant total de ces dernières excède un certain seuil. En 2006, ce seuil est passé de 250.000 euros à un million d'euros, ce qui a considérablement restreint la population d'exportateurs pris en compte, en excluant principalement les petits exportateurs occasionnels, tandis que la couverture du montant des exportations n'était que marginalement affectée. Dès lors, afin d'assurer une comparabilité dans le temps des données microéconomiques utilisées dans le cadre de cet article, une entreprise a été considérée comme exportatrice si et seulement si le total de ses exportations était supérieur ou égal à un million d'euro au prix de 2006. Le seuil a été ajusté sur la base de l'indice de valeur unitaire des exportations, tel que publié par l'ICN, afin de neutraliser l'effet que l'évolution des prix pourrait induire sur les variations estimées du nombre d'exportateurs.

**GRAPHIQUE 7** CONCENTRATION DES EXPORTATIONS PARI MI LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

(données pour 2007 ; parts exprimées en pourcentage)



Source : BNB.

(1) Sont considérées comme exportatrices les entreprises dont le montant total des exportations, exprimé aux prix de 2006, est égal ou supérieur à un million d'euros. En 2007, 11,5 p.c. des entreprises industrielles satisfaisaient à ce critère.

Cette concentration des exportations se marque à trois niveaux. Tout d'abord, ce sont majoritairement les grandes entreprises qui exportent. La concentration d'une grande partie de l'activité économique au sein d'un nombre relativement restreint d'entreprises ne se limite naturellement pas au commerce extérieur. Elle se reflète aussi dans la distribution de la valeur ajoutée parmi les entreprises industrielles. Comme l'illustre l'une des courbes de Lorenz figurant dans le premier volet du graphique 7, les entreprises manufacturières se situant dans le dernier décile du classement établi en fonction de leur valeur ajoutée concentrent à elles seules 86 p.c. de la valeur ajoutée industrielle. Ce phénomène est encore plus prononcé en ce qui concerne le montant des exportations, qui est presque entièrement concentré dans le dernier décile. Par ailleurs, parmi les exportateurs, un nombre limité d'entreprises compte pour la plus grande partie des montants exportés. Celles reprises dans le dernier décile du classement selon le montant des exportations en réalisent en effet près de trois quarts du total. Enfin, la plupart des entreprises exportatrices ne sont actives que sur un nombre relativement limité de marchés étrangers. 58 p.c. d'entre elles, qui représentent 15 p.c. du montant total des exportations, exportent ainsi vers moins de vingt destinations. De l'autre côté du spectre, on trouve des entreprises de taille plus importante, qui exportent vers un nombre beaucoup plus élevé de marchés. Leur effectif est cependant beaucoup plus réduit: seuls 10 p.c. des exportateurs desservent plus de cinquante pays différents. Concentrant toutefois environ 58 p.c. du total des exportations industrielles, ils constituent le « noyau dur » des entreprises exportatrices et la majeure partie des

évolutions des flux du commerce extérieur de la Belgique leur est dès lors attribuable.

Sur le plan théorique, ce phénomène de concentration des exportations peut être expliqué par le caractère hétérogène de la population des entreprises et par l'existence de coûts d'entrée importants sur les marchés étrangers. Ces coûts revêtent des formes diverses; ils peuvent par exemple découler de l'adaptation des produits aux préférences et aux normes prévalant dans les pays étrangers, des dépenses liées à la publicité ou à la recherche de partenaires commerciaux. Désignés sous le vocable de *sunk costs*, parce qu'ils ne sont encourus qu'au moment de l'entrée sur un marché et qu'ils ne sont pas récupérables, ces coûts ont pour conséquence que ce sont principalement les entreprises les plus performantes qui exportent, car ce sont elles qui disposent des ressources nécessaires pour les supporter.

Le fait qu'il soit nécessaire d'atteindre un certain niveau de performance pour entrer sur les marchés d'exportation se reflète dans les caractéristiques des entreprises qui y sont parvenues. En effet, comme le montre le tableau 6, les entreprises exportatrices se démarquent à plusieurs égards de celles qui sont actives uniquement à l'échelon local. À nombre d'employés égal, elles utilisent le facteur capital d'une manière plus intensive et produisent plus de valeur ajoutée. Ces performances plus élevées se reflètent également dans la productivité totale des facteurs estimée selon la méthode de Levinshon et Petrin (2003). Ce surcroît de productivité est par ailleurs répercuté dans les rémunérations versées aux employés. Les différences entre les

**TABLEAU 6** CARACTÉRISTIQUES DES EXPORTATEURS  
(moyennes sur la période 2000-2007, sauf mention contraire)

|  | Ensemble des exportateurs | Exportateurs pérennes | Nouveaux exportateurs | Exportateurs sortants |
|--|---------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Différences en pour cent par rapport aux entreprises non exportatrices de même taille <sup>(1)</sup> : |                           |                       |                       |                       |
| valeur ajoutée   | +48                       | +50                   | +43                   | +24                   |
| intensité capitalistique   | +57                       | +58                   | +59                   | +19                   |
| productivité totale des facteurs   | +7                        | +8                    | +4                    | n.s. <sup>(2)</sup>   |
| coûts salariaux par travailleur  | +12                       | +13                   | +12                   | +19                   |
| Pourcentage d'entreprises étrangères en 2007   | 18                        | 22                    | 9,4                   | 0                     |
| Âge médian en 2007 (ans)   | 22                        | 26                    | 15                    | 24                    |

Source: BNB.

(1) Obtenus sur la base de régressions par moindres carrés ordinaires sur l'ensemble de période 2000-2007, ces indicateurs expriment des différences en pourcentage par rapport aux entreprises purement locales employant un nombre de salariés identique. Les régressions réalisées pour les produire reprennent également, parmi leurs variables explicatives, l'emploi de chaque entreprise et une série de variables binaires destinées à tenir compte des effets propres à chaque année et aux différentes branches d'activité (définies sur la base du code NACE à quatre chiffres).

(2) Effet non significatif.

exportateurs et les entreprises qui ne s'orientent que sur le marché local ne sont pas une spécificité belge. C'est un fait stylisé qui a déjà été mis en avant au moyen de données microéconomiques propres à plusieurs autres pays<sup>(1)</sup>.

Le tableau 6 opère en outre une distinction entre les exportateurs pérennes (c'est-à-dire les exportateurs qui sont présents sur les marchés extérieurs pendant deux années consécutives), les nouveaux exportateurs et les entreprises qui, à un moment donné, se retirent des marchés étrangers. Les indicateurs propres aux nouveaux exportateurs confirment la nécessité pour une entreprise de disposer d'un niveau de productivité suffisant avant de pouvoir étendre ses activités aux marchés extérieurs. Dans la plupart des cas, ce niveau n'est pas atteint dès la création de l'entreprise, mais après plusieurs années de développement; l'âge médian des nouveaux exportateurs en 2007 est de quinze ans. En d'autres termes, l'entrée sur les marchés à l'exportation nécessite un certain temps de préparation.

Les données relatives aux exportateurs sortants tendent pour leur part à indiquer que les entreprises doivent aussi être suffisamment performantes pour pouvoir rester actives à l'échelon international: les entreprises qui se retirent des marchés extérieurs semblent souffrir d'un

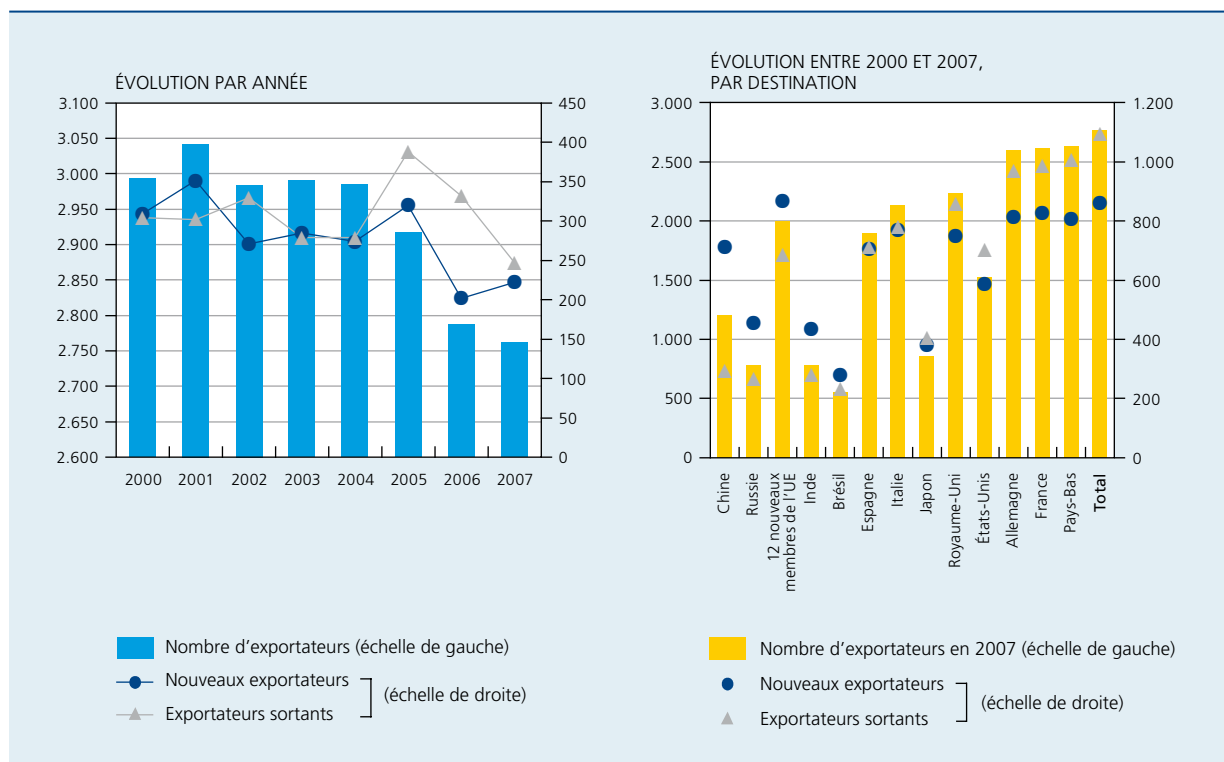
handicap tant par rapport aux entreprises qui parviennent à y entrer que par rapport aux exportateurs pérennes. Leur niveau de productivité, en particulier, n'est en moyenne pas significativement différent de celui des entreprises non exportatrices.

Par ailleurs, les entreprises appartenant à un groupe étranger semblent bénéficier d'un accès plus aisé aux marchés étrangers, ce qui peut s'expliquer par le fait qu'elles sont, en général, plus performantes et disposent d'une meilleure connaissance des débouchés extérieurs. On constate en effet qu'une partie relativement importante des entreprises exportatrices sont détenues par des actionnaires étrangers, tandis que les entreprises qui se sont retirées des marchés extérieurs en 2007 sont entièrement détenues par des actionnaires belges.

Les mouvements d'entrées et de sorties des firmes sur les marchés à l'exportation peuvent constituer un des éléments expliquant la relative atonie de la croissance des exportations observée au cours des dernières années.

(1) À ce sujet, voir notamment Mayer et Ottaviano (2007) et The International Study Group on Exports and Productivity (2008).

GRAPHIQUE 8 ÉVOLUTION DU NOMBRE D'EXPORTATEURS



Source : BNB.

L'évolution des exportations a en effet été négativement affectée par le fait que les retraits des marchés étrangers ont été plus nombreux que les entrées. Cela a conduit à un déclin du nombre d'exportateurs dans l'industrie au cours de la période récente, ce nombre étant passé de 2.993 en 2000 à 2.762 en 2007. Il convient cependant de noter que la plupart des entreprises qui se retirent des marchés d'exportation restent encore actives sur le marché domestique durant les années suivantes.

Cette évolution concerne l'ensemble des marchés étrangers. Elle masque cependant des différences importantes. Elle reflète surtout l'évolution du nombre d'entreprises exportant vers les autres pays industrialisés, en particulier les pays limitrophes. On observe en revanche une augmentation du nombre d'entreprises exportant vers les marchés émergents, tels que le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine (dénommés ci-après les « BRIC ») ou encore les douze derniers pays à avoir adhéré à l'Union européenne. C'est le marché chinois qui a connu le nombre le plus important d'entrées, en termes nets, d'exportateurs belges.

D'une manière générale, les données microéconomiques font ainsi ressortir une réalité plus contrastée que ce qui transparaît au travers des données agrégées. Les indicateurs construits au moyen de ces données mettent surtout en avant le fait que certaines entreprises sont mieux armées que d'autres pour étendre leurs activités au-delà des frontières belges. On a déjà mis en avant le fait que les entreprises qui parviennent à percer sur les marchés extérieurs sont souvent plus productives que celles qui

échouent à s'y positionner de manière durable, mais d'autres facteurs peuvent naturellement aussi influencer la probabilité de réussite sur les marchés étrangers. L'un d'entre eux est assurément le caractère innovant des produits proposés par les exportateurs, comme le suggèrent les données figurant dans le tableau 7. Ce dernier reprend une ventilation, basée sur le même regroupement par produits que celui utilisé dans la section précédente, de la population des entreprises exportatrices en fonction des facteurs qui sont principalement utilisés pour produire les biens qu'elles exportent. Une distinction y est une nouvelle fois opérée entre les nouveaux exportateurs, les exportateurs sortants et les exportateurs pérennes.

De prime abord, les différences entre ces trois groupes paraissent relativement ténues. Chacun d'entre eux comprend en effet à la fois des entreprises exportant des produits intensifs en recherche et des entreprises se spécialisant dans des catégories de biens dont la fabrication recourt plus largement à du capital physique ou à de la main-d'œuvre. Les entreprises exportant principalement des produits innovants sont néanmoins mieux représentées dans le groupe des nouveaux exportateurs, en particulier parmi ceux qui font leur entrée sur les marchés émergents. En effet, 39,6 p.c. d'entre eux y exportent surtout des biens intensifs en recherche, qu'ils soient faciles à imiter ou non, alors que cette proportion s'élève à 34 p.c. pour les exportateurs pérennes et à 30,3 p.c. dans le cas des exportateurs sortants. À l'inverse, ces derniers paraissent plus souvent spécialisés dans des produits plus intensifs en main-d'œuvre.

**TABEAU 7** TYPES DE BIENS EXPORTÉS VERS L'UE15 ET VERS LES BRIC

(données pour 2007, sauf mention contraire)

|   | Entreprises exportant vers l'UE15 |                       |                                      | Entreprises exportant vers les BRIC |                       |                                      |
|---|-----------------------------------|-----------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------|--------------------------------------|
|   | Exportateurs pérennes             | Nouveaux exportateurs | Exportateurs sortants <sup>(1)</sup> | Exportateurs pérennes               | Nouveaux exportateurs | Exportateurs sortants <sup>(1)</sup> |
| Pourcentage des entreprises qui exportent principalement des biens: |                                   |                       |                                      |                                     |                       |                                      |
| intensifs en main-d'œuvre (LI) . . . . .                            | 42,0                              | 38,0                  | 49,9                                 | 35,8                                | 31,5                  | 43,3                                 |
| intensifs en capital (CI) . . . . .                                 | 13,1                              | 12,4                  | 9,3                                  | 13,4                                | 14,3                  | 6,5                                  |
| intensifs en recherche difficiles à imiter (DRI) . .                | 13,6                              | 15,6                  | 11,7                                 | 19,3                                | 23,2                  | 18,6                                 |
| intensifs en recherche faciles à imiter (ERI) . . .                 | 11,7                              | 11,9                  | 10,2                                 | 14,8                                | 16,4                  | 11,7                                 |
| intensifs en matières premières (RMI) . . . . .                     | 19,6                              | 22,1                  | 18,8                                 | 16,8                                | 14,5                  | 19,9                                 |
| <i>p.m. Nombre d'entreprises</i> . . . . .                          | 1.884                             | 849                   | 1.045                                | 834                                 | 758                   | 506                                  |

Source : BNB.

(1) Les proportions reprises dans cette colonne correspondent à la situation en 2000.

Note : les exportateurs considérés ici comme pérennes sont les entreprises qui exportaient en 2000 et en 2007. Les nouveaux exportateurs sont ceux qui n'exportaient pas en 2000 mais le faisaient en 2007, tandis que les exportateurs sortants sont ceux qui exportaient en 2000 mais ne le faisaient pas en 2007.

Globalement, il ressort donc des données microéconomiques que le caractère innovant des produits proposés par les entreprises contribue à leur succès sur les marchés à l'exportation, en particulier sur les marchés émergents. Cela suggère que la réorientation des activités d'exportation vers ces pays est favorisée par une spécialisation accrue dans la production de biens non standardisés.

## 5. Innovation et exportations

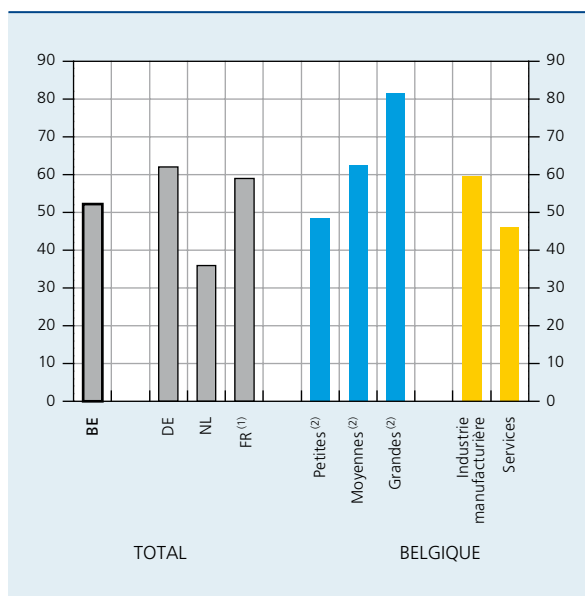
Les exportations de produits incorporant de la recherche et de l'innovation ont constitué un facteur de soutien aux exportations globales de la Belgique sur la période 1995-2008. La préservation, voire l'amélioration de la position du pays dans l'économie mondiale, passe certainement par une spécialisation accrue dans ces produits, et en particulier dans ceux qui sont difficiles à imiter, pour lesquels la Belgique souffre d'un retard par rapport aux pays de référence. À cet égard, il est utile de voir si les entreprises belges font preuve de suffisamment d'innovation. Dans ce qui suit, l'innovation est abordée sous l'angle de son importance et de sa diffusion parmi les entreprises ainsi que des résultats tangibles qui en découlent en termes de commercialisation de biens et services nouveaux à l'échelle du marché et de présence sur les marchés d'exportation.

Le comportement d'innovation des entreprises peut être approché au travers de l'enquête communautaire sur l'innovation (ECI). Désormais réalisée tous les deux ans à l'initiative de la CE, cette enquête interroge un échantillon représentatif d'entreprises – employant au moins dix travailleurs – dans les pays européens, sur leurs activités d'innovation et les diverses facettes de ce processus (sources, coopération, effets, obstacles, etc.). Un avantage de ce type d'enquêtes, de nature qualitative, est qu'elles puisent leurs informations à la source et permettent de mieux cerner le comportement des PME en matière d'innovation. Le caractère non obligatoire des réponses et la subjectivité inhérente à celles-ci requièrent néanmoins de traiter les résultats avec prudence, en particulier le classement des pays.

L'image générale qui se dégage de ces enquêtes est que la population d'entreprises qui mènent des activités d'innovation est relativement large. Ainsi, selon la dernière enquête disponible, relative à la période 2004-2006, 52 p.c. des entreprises belges sont considérées comme innovantes, au sens où elles ont déclaré avoir introduit un produit ou processus nouveau ou significativement amélioré pour elles-mêmes au cours des trois années précédant l'enquête. En ce qui concerne l'innovation

### GRAPHIQUE 9 TAUX D'INNOVATION DES ENTREPRISES EN BELGIQUE

(pourcentages des entreprises déclarant avoir mené des activités d'innovation dans chaque catégorie, 2004-2006)



Source : CE (enquête ECI 2006).

(1) Exclusivement industrie manufacturière.

(2) Les petites entreprises occupent moins de 49 travailleurs, les entreprises de taille moyenne occupent de 50 à 249 travailleurs et les grandes entreprises occupent 250 travailleurs et plus.

dans l'ensemble des secteurs, la Belgique occupe de la sorte la deuxième position sur les 29 pays européens considérés, devancée seulement par l'Allemagne, qui affiche pour sa part un taux sensiblement plus élevé, de 63 p.c. En revanche, la proportion d'entreprises innovantes n'est que de 36 p.c. aux Pays-Bas. En France, où le champ d'application de l'enquête s'est limité à l'industrie, la proportion d'entreprises innovantes est de 59 p.c., soit un chiffre comparable à celui de l'industrie belge.

Le comportement innovant est positivement corrélé à la taille de l'entreprise : en Belgique, 81 p.c. des firmes qui emploient plus de 250 travailleurs mènent des activités d'innovation, tandis que cette proportion est de 62 p.c. pour les entreprises de la taille moyenne (de 50 à 249 travailleurs) et de 49 p.c. pour les plus petites (moins de 49 travailleurs). En comparaison avec les pays voisins (l'Allemagne mise à part), les PME belges ont plus largement intégré l'innovation dans leur mode de fonctionnement : elles sont plus nombreuses à se dire innovantes, en particulier via l'introduction de nouveaux produits ou procédés, mais également via de nouveaux modes de commercialisation ou d'organisation. Le secteur manufacturier est plus actif à l'innovation (60 p.c.) que celui des services (46 p.c.).



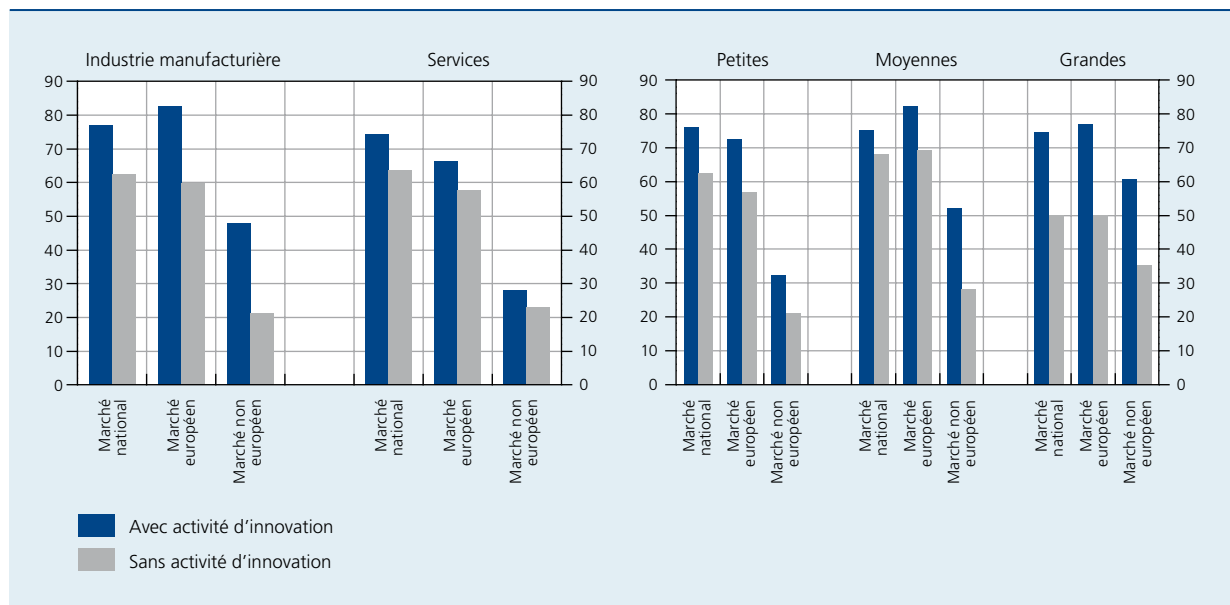
L'innovation est un facteur clé de déploiement sur les marchés extérieurs. L'enquête ECI permet de mettre en évidence la proportion d'entreprises qui desservent un marché géographique donné selon qu'elles ont mené ou non des activités d'innovation.

On observe tout d'abord que la proportion d'entreprises opérant sur un marché diminue avec son éloignement, sauf pour les industries innovantes de l'industrie manufacturière qui ont plus souvent une dimension pan-européenne que purement nationale. C'est également le cas des moyennes et grandes entreprises qui, tous secteurs confondus, opèrent plus souvent sur les marchés européens que seulement sur le marché belge. Qu'elle soit innovante ou non, plus une entreprise est grande, plus elle aura tendance à exporter. Les entreprises innovantes sont proportionnellement toujours plus présentes sur des marchés éloignés que les entreprises non innovantes. L'avantage de l'innovation en termes de présence sur les marchés autres que locaux ou régionaux est plus important dans l'industrie manufacturière que dans les services. Pour l'industrie manufacturière, l'innovation est cruciale pour pénétrer les marchés les plus lointains. L'avantage de l'innovation est proportionnellement plus important pour les grandes entreprises et pour les entreprises de taille moyenne qui visent à exporter sur les marchés non européens.

L'innovation devrait ultimement se traduire par la mise sur le marché de biens et services innovants, au sens où ils incorporent un élément de nouveauté. L'innovation est qualifiée de radicale lorsqu'elle est à l'origine d'un bien ou d'un service nouveau non seulement pour l'entreprise, mais aussi pour l'ensemble du marché. La proportion plutôt élevée d'entreprises innovantes en Belgique ne donne pas lieu à des performances aussi favorables en termes d'innovation radicale. Ainsi, toujours sur la base de l'enquête ECI, seulement 6 p.c. du chiffre d'affaires des entreprises belges de l'industrie manufacturière serait dérivé de la commercialisation de biens radicalement nouveaux, alors que ce pourcentage est de 9, 12, voire 14 p.c. respectivement aux Pays-Bas, en France et en Allemagne. Ceci pourrait refléter, d'une part, le comportement des entreprises belges en matière d'innovation: elles seraient plus « suiveuses » que « conquérantes », tant au niveau des produits que des marchés. La précédente enquête ECI, relative à la période 2002-2004, indiquait que les entreprises belges menant des activités d'innovation mettent davantage l'accent sur l'amélioration de la qualité des produits et services offerts, alors que dans les pays voisins, l'élargissement des gammes et la conquête de parts de marché jouent un rôle relativement plus important. Une telle stratégie des entreprises belges est compatible avec leur place intermédiaire dans la chaîne de production internationale et leur volonté de la pérenniser par la fourniture de biens et services de qualité.

#### GRAPHIQUE 10 IMPACT DE L'INNOVATION SUR L'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES EN BELGIQUE

(entreprises opérant sur les différents marchés<sup>(1)</sup>, en pourcentage des entreprises déclarant avoir mené ou non des activités d'innovation; ventilation par branche d'activité et par taille d'entreprise<sup>(2)</sup>; 2004-2006)



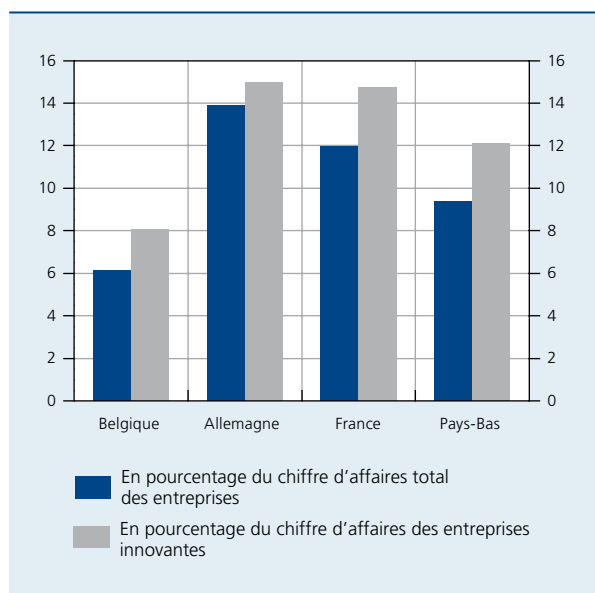
Source: CE (enquête ECI 2006).

(1) Le marché de référence est le marché régional ou local; le niveau national est celui où opèrent les entreprises actives dans une autre région que la leur, tout en restant dans le cadre national; le marché européen comprend les membres de l'UE, ceux de l'AELE ainsi que les pays candidats de l'UE.

(2) Les petites entreprises occupent moins de 49 travailleurs, les entreprises de taille moyenne occupent de 50 à 249 travailleurs et les grandes entreprises occupent 250 travailleurs et plus.

### GRAPHIQUE 11 INNOVATION RADICALE

(chiffre d'affaires liés à la commercialisation de produits nouveaux à l'échelle du marché, industrie manufacturière, 2004-2006)



Source : CE (enquête ECI 2006).

D'autre part, la faiblesse de l'innovation radicale, en dépit de dépenses d'innovation plutôt élevées en Belgique, pourrait être le signe d'une dissémination insuffisante de l'innovation – et notamment de la R&D – dans le tissu économique. Parallèlement à la concentration des exportations, on observe en effet une concentration des dépenses de R&D au niveau des grandes entreprises. Ainsi, au cours de la période 2003-2007, 61 p.c. de la R&D industrielle en Belgique a été réalisée par des entreprises employant plus de 250 travailleurs, 23 p.c. par les entreprises employant entre 50 et 249 travailleurs et seulement 16 p.c. par des entreprises employant moins de 49 travailleurs. Du reste, le nombre d'entreprises associées à ces dépenses est très limité. Ainsi, selon le EU Industrial R&D Investment Scoreboard de la CE, qui répertorie annuellement les 1.000 firmes de l'UE les plus actives en R&D, une petite quarantaine d'entreprises belges – dont la majorité occupe plus de 250 travailleurs – ont, à elles seules, dépensé quelques 2,6 milliards d'euros de R&D en 2007. À titre indicatif, les dépenses intérieures brutes de R&D des entreprises en Belgique – soit les entreprises belges et les filiales belges d'entreprises étrangères – se sont élevées à 3,9 milliards d'euros en 2007.

À l'instar du processus de production qui se caractérise par une fragmentation géographique croissante, l'activité de R&D est de plus en plus internationalisée, sous l'influence notamment des firmes multinationales. Ce processus est

particulièrement présent en Belgique, pays dont le tissu économique comprend depuis longtemps de nombreuses filiales de sociétés étrangères. Ainsi, en 2007, environ 60 p.c. de la R&D a été réalisée par des entreprises sous contrôle étranger. Les fonds étrangers sont dominants – au sens où ils représentent plus des deux tiers du total des dépenses de R&D de la branche – dans la chimie, la pharmacie et les équipements et appareils de radio, télévision et communication, branches d'activité de l'industrie manufacturière figurant parmi les plus intensives en R&D.

La concentration de la R&D s'observe également au niveau de la branche d'activité. Tout d'abord, il s'avère que la R&D reste largement orientée vers l'industrie manufacturière, qui concentrait, en 2007, 68 p.c. des dépenses. La chimie, au premier rang de laquelle l'industrie pharmaceutique, concentre 32 p.c. des dépenses ;

**TABLEAU 8** VENTILATION DES DÉPENSES INTRA-MUROS DE R&D DANS LE SECTEUR DES ENTREPRISES PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ ET INTENSITÉ EN R&D DES DIFFÉRENTES BRANCHES EN BELGIQUE

(pourcentages, 2007)

|  | Ventilation des dépenses de R&D des entreprises | Intensité en R&D (dépenses de R&D des entreprises / valeur ajoutée) |
|--|---|---|
| <b>Industrie manufacturière</b> . . . . .                                | <b>68</b>                                       | <b>6,2</b>  |
| Industrie chimique . . . . .   | 32  | 15,2  |
| <i>Produits pharmaceutiques</i> . . . . .                                | 25  | –   |
| <i>Produits chimiques</i> . . . . .                                      | 7   | –   |
| Ouvrages en métaux, machines et matériel . . . . .                       | 12  | 5,6   |
| Équipements et appareils de radio, télévision et communication . . . . . | 8   | 33,4  |
| Matériels de transport . . . . .   | 4   | 5,3   |
| Instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie . . . . .  | 2   | 19,0  |
| Autres fabrications . . . . .  | 10  | 1,8   |
| <b>Services</b> . . . . .  | <b>30</b>                                       | <b>0,6</b>  |
| Recherche et développement . . . . .                                     | 10  | 55,9  |
| Activités informatiques et activités rattachées . . . . .                | 5   | 4,5   |
| Télécommunications . . . . .   | 4   | 2,1   |
| Autres services . . . . .  | 12  | 0,2   |
| <b>Autres</b> . . . . .  | <b>2</b>  | <b>0,4</b>  |

Sources : Politique scientifique fédérale, BNB.

viennent ensuite, par ordre d'importance, les ouvrages en métaux, machines et matériel (12 p.c.), les équipements et appareils de radio, télévision et communication (8 p.c.), le matériel de transport (4 p.c.) et les instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie (2 p.c.). Les services ont récolté, en 2007, 30 p.c. de la R&D industrielle, ce qui, ramené à leur poids dans la valeur ajoutée de l'économie, représente une intensité en R&D environ dix fois inférieure à celle de l'industrie manufacturière.

L'innovation est donc un facteur susceptible de renforcer la présence des entreprises sur les marchés extérieurs. Les activités d'innovation et d'exportation présentent par ailleurs des caractéristiques communes, à savoir qu'elles sont fortement concentrées sur un nombre limité de grandes entreprises issues surtout de l'industrie manufacturière et, corollairement, trop peu disséminées parmi les PME et dans les services. Les entreprises belges semblent éprouver des difficultés à mener leurs efforts d'innovation jusqu'à leur terme, ce qui se traduit notamment par des performances insuffisantes au niveau de la commercialisation de nouveaux produits et des exportations à haut contenu technologique. C'est dès lors dans ces directions que les politiques économiques devront orienter leurs efforts.

## Conclusion

L'évolution des exportations constitue un indicateur important, parmi d'autres, permettant d'apprécier de quelle manière l'économie s'inscrit dans le mouvement structurel de la mondialisation. La nouvelle division internationale de la chaîne de production qui caractérise ce mouvement, de même que l'émergence de nouveaux pôles économiques, donnent lieu à une multiplication des échanges internationaux, à laquelle il convient de prendre part.

À cet égard, l'analyse de la période de 1995 à 2008 montre que les résultats de la Belgique sont demeurés inférieurs à la moyenne d'un ensemble large de pays européens. Certains pays, dont l'Allemagne, les Pays-Bas et l'Autriche sont parvenus à maintenir leur place dans les échanges internationaux. Ce constat demande toutefois à être nuancé. Certes, le développement rapide de nouveaux concurrents disposant d'une réserve de main-d'œuvre abondante et encore bon marché, d'une part, et d'un accès de plus en plus large à des équipements et à une technologie avancée, d'autre part, constitue un défi majeur pour certaines activités, encore relativement importantes en Belgique. En revanche, les chiffres montrent aussi que les activités qui s'appuient sur un contenu en connaissance et innovation important

parviennent à profiter de la croissance de la demande mondiale, notamment sur les marchés émergents. La réallocation des activités, au sein des entreprises et entre les branches, vers celles incorporant de manière prépondérante les facteurs sur lesquels l'économie belge est en mesure de se démarquer – en particulier le capital humain et les connaissances – doit donc se poursuivre et s'approfondir.

Plus que des catégories de produits spécifiques, c'est la nature de la production qui est déterminante. Compte tenu du poids des facteurs de proximité et de la structure de production, les marchés traditionnels continueront d'être importants pour les exportations de la Belgique. Toutefois, même sur ces marchés, il convient d'offrir des produits qui se différencient de ceux des concurrents.

Le croisement de différents types de données, montre toutefois qu'il est difficile d'augmenter la population des entreprises actives internationalement, étant donné la forte concentration des exportations et des activités d'innovation dans des grandes entreprises. Plusieurs conditions doivent être satisfaites pour permettre à un plus grand nombre d'entreprises de mener de manière profitable des activités d'exportation :

- maintenir une évolution raisonnable des coûts de production – notamment des coûts salariaux, sur lesquels les agents économiques belges ont plus directement prise – de manière à permettre aux entreprises de dégager une rentabilité suffisante pour soutenir leur développement ;
- susciter des effets de diffusion plus large des innovations entre les grandes entreprises actives dans le domaine et le tissu des PME. En outre, les efforts d'innovation ne donnent pas suffisamment lieu à la commercialisation de nouveaux produits ;
- soutenir la croissance des entreprises et leur ouverture internationale, notamment en réduisant les coûts fixes liés à la prospection de marchés étrangers, parfois lointains, ou en favorisant les contacts avec des partenaires étrangers, tant pour trouver de nouveaux débouchés que pour bénéficier de ressources intéressantes en *inputs* ou en technologie.

La compétitivité de l'économie dépasse par de nombreux aspects le champ d'investigation étudié ici. Les opérations sur marchandises, dont il a été principalement question dans cet article, continuent de représenter plus de 80 p.c. des échanges internationaux de biens et services, une proportion qui est restée stable durant les dernières années. Toutefois, certaines catégories de services sont maintenant aussi largement échangeables à distance, et c'est même le cas de services à haut contenu en valeur ajoutée. En outre, même sur le plan local, la disponibilité

de certains services – comme les services logistiques et de transport, les services financiers, les services de support administratif, y compris ceux qu’assurent les pouvoirs publics – est essentielle pour organiser efficacement le commerce international de marchandises.

Plus largement, d’autres modalités que les échanges de marchandises permettent de participer à la croissance économique mondiale, comme les investissements directs étrangers, qui permettent notamment de proposer des activités difficilement transportables, notamment dans

les domaines de la construction et des infrastructures (y compris l’énergie et le développement durable), dans lesquelles les entreprises belges disposent également d’atouts sur les marchés internationaux.

Par ailleurs, les assises sur lesquelles devraient se fonder la compétitivité extérieure de l’économie sont en grande partie les mêmes que celles nécessaires pour assurer de manière structurelle et pérenne le développement général de l’économie et de maintenir et faire progresser la prospérité de la population.

## Annexe

| Catégories                   | Produits CTCI   |
|------------------------------|---|
| Produits énergétiques        | 32 – Houilles, cokes et briquettes<br>33 – Pétrole, produits dérivés du pétrole et connexes<br>34 – Gaz naturel et gaz manufacturé<br>35 – Énergie électrique   |
| Médicaments                  | 54 – Produits médicaux et pharmaceutiques   |
| Produits métallurgiques      | 28 – Minerai de fer<br>67 – Fer et Acier<br>68 – Métaux non ferreux   |
| Equipements divers           | 714 – Moteurs et machines motrices non électriques<br>718 – Moteurs et machines motrices<br>723 – Appareils et matériel de génie civil<br>747 – Articles de robinetterie<br>752 – Machines automatiques de traitement de l'information<br>771 – Machines et appareils pour la production et la transformation de l'électricité<br>776 – Lampes, tubes et valves électroniques |
| Télécommunications           | 76 – Télécommunications   |
| Véhicules routiers           | 78 – Véhicules routiers   |
| Articles manufacturés divers | 89 – Articles manufacturés divers   |
| Diamants                     | 66 – Diamants   |
| Produits chimiques           | 51 – Produits chimiques organiques<br>52 – Produits chimiques inorganiques  |
| Alimentation                 | 0 – Alimentation et animaux vivants<br>1 – Boissons et tabac  |
| Textile                      | 65 – Textile<br>84 – Habillement  |
| Autres produits de base      | 23 – Caoutchouc<br>57 – Plastiques sous forme primaire  |

## Bibliographie

Baumann U. et F. di Mauro (2007), *Globalisation and euro area trade. Interactions and challenges*, ECB, Occasional Paper 55, March.

Biatour B. et Ch. Kegels (2008), *Les déterminants de l'innovation dans une petite économie ouverte: le cas de la Belgique*, Bureau fédéral du Plan, Working Paper 11-08.

Coe-rexecode (2007), *La compétitivité française en 2007*, Document de travail n° 3, décembre.

Debacker K. et L. Sleuwaegen (2002), *Foreign ownership and productivity dynamics*, Vlerick Working Papers 2002/13.

di Mauro F. and K. Foster (2008), *Globalisation and the competitiveness of the euro area*, ECB, Occasional Paper 97, September.

European Commission (2006), *Community innovation survey 2006*.

European Commission (2009), *European competitiveness report 2009*.

European Commission (2009), *Science, technology and innovation in Europe*.

European Commission (2009), *The 2009 EU Industrial R&D investment scoreboard*.

The International Study Group on Exports and Productivity (2008), *Exports and productivity – comparable evidence for 14 countries*, BNB, Working Paper 128.

Levinsohn J. et A. Petrin (2003), « Estimating production functions using inputs to control for unobservables », *Review of Economic Studies*, 70, 317-341.

Mayer Th. et G.I.P. Ottaviano (2007), « The happy few: The internationalisation of European firms », Bruegel, Blueprint 3.

OECD (2007), *Moving up the value chain: Staying competitive in the global economy*.

Politique scientifique fédérale (2008), *L'innovation en Belgique: résultats de l'enquête européenne CIS 2006*, Bruxelles.

Politique scientifique fédérale (2009), *Comment innovent les entreprises en Belgique? Une comparaison inter-régionale et internationale*, Bruxelles.

Robert B. (2008), « Innovation et entrepreneuriat: déterminants structurels de la compétitivité », BNB, *Revue économique*, septembre, 65-88.

Teirlinck P. (2009), « Foreign direct investment in business R&D in Belgium in comparison with other EU member states: Statistical overview and policy making », Belgium Science Policy Research publications.