

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

E. Dhyne
L. Dresse
C. Fuss
Ch. Piette

Introduction

Le commerce extérieur et l'investissement à l'étranger constituent depuis longtemps un champ d'analyse important pour les économistes. Cependant, une croissance sans précédent des échanges internationaux et des investissements directs étrangers (IDE), et la montée en puissance d'un certain nombre d'économies émergentes ont considérablement renforcé l'attention portée à ces sujets au cours des vingt dernières années.

Ces développements ont des conséquences importantes pour les pays industrialisés. Leurs entreprises peuvent tirer parti de nouveaux débouchés mais font aussi désormais face à la concurrence de produits fabriqués dans des pays où les coûts de la main-d'œuvre sont sensiblement plus faibles. Cette concurrence les amène souvent à réaménager la structure de leurs activités, en abandonnant progressivement la production de biens standardisés, intensifs en facteur travail, pour s'orienter vers des produits incorporant des technologies plus avancées, et donc moins soumis à la concurrence des pays à bas coûts. Alternativement, elles procèdent à une fragmentation internationale de leur processus de production, de manière à réduire les coûts des inputs intermédiaires en tirant profit des avantages des différentes localisations. De

telles stratégies donnent naturellement lieu à des glissements non négligeables dans la structure du marché du travail, qui peuvent s'avérer dommageables, en particulier pour les travailleurs disposant d'un niveau de qualification peu élevé. Ces mutations de l'économie mondiale et la nécessité pour les pays industrialisés de s'y adapter appellent dès lors à des réactions appropriées, tant de la part des entreprises que de celle des travailleurs et des responsables politiques.

Ces problématiques s'affirment avec acuité dans le cas de la Belgique, qui se caractérise par un degré d'ouverture particulièrement élevé. Son développement économique demeure de ce fait étroitement lié à la compétitivité des entreprises situées sur son territoire et à la capacité de celles-ci à s'adapter aux évolutions de la demande et de la concurrence mondiales.

Ces divers aspects sont le plus souvent analysés à l'aune de données macroéconomiques ou macro-sectorielles. À titre d'exemple, la compétitivité de l'économie est fréquemment appréciée au moyen d'indicateurs de performance sur les marchés à l'exportation ou de séries statistiques relatives à l'évolution des coûts salariaux et des prix à la production. Comme l'a montré un article consacré à la place de la Belgique dans l'économie

mondiale paru dans cette revue en juin 2010, l'évolution des parts de marché ne s'explique pas uniquement par des facteurs liés aux coûts de production, comme les coûts salariaux relatifs⁽¹⁾. Il existe, en d'autres termes, des éléments de compétitivité autres que les prix ou les coûts qui contribuent également aux performances à l'exportation. Toujours selon une approche agrégée, le potentiel d'innovation et l'investissement en capital humain – qui sont deux éléments essentiels à l'adaptation aux changements d'avantages comparatifs – sont mesurés au moyen des dépenses de R&D ou par le nombre de travailleurs suivant des formations continues.

Une analyse agrégée offre toutefois une vue incomplète des facteurs déterminant la compétitivité d'une économie. Les éléments structurels étant souvent ancrés dans les caractéristiques des entreprises, la littérature scientifique dans ce domaine s'attache à comprendre les différences entre celles-ci en termes de stratégies d'internationalisation et de performances sur les marchés extérieurs. Les travaux théoriques ont mis en évidence le fait que le comportement des entreprises en matière de choix d'internationalisation relève entre autres de leur niveau de productivité. Les modèles développés dans ce cadre permettent par exemple d'expliquer pourquoi, au sein d'une même branche d'activité, certaines entreprises exportent tandis que d'autres ne vendent leurs produits que sur le marché domestique. Afin d'évaluer la validité et les prédictions de ces modèles théoriques, les chercheurs ont commencé à utiliser des bases de données micro-économiques regroupant des informations détaillées au niveau des entreprises, mais aussi des pays avec lesquels elles commercent, voire des produits qu'elles échangent sur les marchés internationaux.

Compte tenu de l'intérêt que représente une approche microéconomique pour une meilleure compréhension des causes et des conséquences de la mondialisation, la Banque a souhaité promouvoir la recherche dans ce domaine en lui consacrant l'édition 2010 de son colloque bisannuel. Intitulé « International Trade: Threats and Opportunités in a Globalised World », celui-ci s'est tenu à Bruxelles les 14 et 15 octobre 2010.

Cet article en présente les principaux enseignements empiriques. Il en déduit une série de recommandations en ce qui concerne l'orientation des politiques économiques. La section qui suit revient d'abord sur les principaux faits stylisés qui se dégagent des études empiriques menées précédemment.

1. Internationalisation des firmes : quelques faits stylisés

Depuis une quinzaine d'années, de nombreuses études ont porté sur le comportement et les caractéristiques des entreprises exportatrices (par exemple Bernard et Jensen, 1995, 1999, 2004, Aw et Hwang, 1995, Bernard, Eaton, Jensen et Kortum, 2003, Bernard, Jensen et Schott, 2005 pour les États-Unis, Eaton, Kortum et Kramarz, 2004 pour la France, Muûls et Pisu, 2007 pour la Belgique et Mayer et Ottaviano, 2007 au niveau européen). Ces études s'appuient sur des modèles théoriques qui prennent en compte l'hétérogénéité de la population des entreprises et dans lesquels l'hypothèse simplificatrice de l'existence d'une firme-type – dont le comportement est supposé représentatif de l'ensemble du secteur ou de l'économie – généralement retenue dans les approches macro-économiques est abandonnée. Une série de faits stylisés peuvent être mis en évidence à partir des études empiriques s'intéressant à l'internationalisation des firmes. Nous en retiendrons trois, basées principalement sur

TABLEAU 1 CARACTÉRISTIQUES DES FIRMES ACTIVES AU NIVEAU INTERNATIONAL

(différences en % par rapport aux firmes actives uniquement sur le marché intérieur⁽¹⁾)

Degré d'internationalisation	Emploi	Valeur ajoutée	Productivité du travail ⁽²⁾
Firmes uniquement actives dans le commerce international			
Exportatrices	20	32	13
Importatrices	44	57	17
À la fois exportatrices et importatrices	96	111	25
Multinationales belges			
Sans activité de commerce international	128	149	33
Exportatrices	148	181	46
Importatrices	172	206	50
À la fois exportatrices et importatrices	224	260	58
Filiales de multinationales étrangères			
Sans activité de commerce international	133	172	49
Exportatrices	153	204	62
Importatrices	177	229	66
À la fois exportatrices et importatrices	229	283	74

Source: BNB.

(1) Résultats de régressions sur la période 1995-2005.

(2) En prenant en compte les différences de taille.

(1) Voir Baugnet et al. 2010.

des données afférentes à la Belgique. Leurs résultats correspondent à ceux qui ont été atteints pour d'autres économies avancées.

Premièrement, les caractéristiques des entreprises diffèrent sensiblement selon qu'elles opèrent exclusivement sur le marché domestique ou sont actives sur les marchés internationaux. Une analyse des données microéconomiques relatives aux entreprises manufacturières belges qui déposent leurs comptes selon le schéma complet permet de hiérarchiser les entreprises en fonction de leur degré d'internationalisation. En particulier, plus une firme est présente sur les marchés internationaux – soit par une implication dans les échanges, soit par l'existence d'IDE –, plus elle est grande et productive. Par rapport à l'effectif moyen d'une firme orientée exclusivement sur le marché domestique, à savoir 35 personnes dans l'échantillon pris en compte, une entreprise active à la fois à l'exportation et à l'importation et une entreprise appartenant à une multinationale étrangère auront un effectif supérieur de respectivement 96 et 133 %. Dans l'hypothèse où une entreprise multinationale est également active à la fois à l'exportation et à l'importation, elle a, en moyenne, un effectif supérieur de 229 % à celui d'une firme domestique. En termes de productivité du travail, les différences sont respectivement de 25 et 49 %, ou 74 % pour une multinationale étrangère à la fois exportatrice et importatrice. Les entreprises actives sur les marchés internationaux

diffèrent des entreprises purement domestiques non seulement en termes de taille et de productivité, mais aussi sur le plan de l'intensité capitalistique, du niveau des salaires et des efforts de recherche et développement.

Deuxièmement, un nombre limité d'entreprises exportatrices représente une part importante des exportations. Celles que l'on appelle les «superstars» sont de très grande taille, très productives, et exportent un nombre important de produits différents vers de nombreuses destinations. C'est ce qu'a, entre autres, montré l'étude réalisée par Bernard, Van Beveren et Vandenbussche (2010). Pour l'année 2005, cette étude recense 25 248 firmes exportatrices sur les 710 252 entreprises assujetties à la TVA. Les activités d'exportation sont donc le fait de 3,6 % des entreprises. Une analyse plus fine met en évidence une concentration très forte de ces activités au sein même des entreprises exportatrices. En effet, si l'on différencie ces dernières en fonction du nombre de produits exportés, on constate que 1 094 entreprises exportant plus de 50 produits vers plus de 23 destinations réalisent 33,2 % du total des exportations. Si l'on s'intéresse aux firmes exportant plus de 20 produits, on observe que 12,1 % des exportateurs représentent 61 % des exportations. À l'opposé, les firmes qui n'exportent qu'un produit, et ce vers 1,6 destination en moyenne, ne contribuent aux exportations qu'à hauteur de 2 %, alors qu'elles représentent 34 % du nombre des entreprises exportatrices.

TABLEAU 2 CONCENTRATION DU NOMBRE D'EXPORTATEURS ET DU MONTANT DES EXPORTATIONS
(données pour 2005)

Nombre de produits exportés ⁽¹⁾	Firmes exportatrices		Valeur des exportations		Nombre moyen de destinations
	Nombre	En % du total des exportateurs	Valeur en millions d'euros	En % du total des exportations	
1	8 596	34,1	4 487	2,08	1,6
2	3 401	13,5	4 157	1,93	3,1
3	2 026	8,0	3 952	1,83	4,4
4	1 392	5,5	4 032	1,87	5,4
5	1 102	4,4	6 764	3,13	6,7
6-10	3 187	12,6	21 947	10,17	9,6
11-20	2 483	9,8	38 655	17,92	12,9
21-30	1 068	4,2	31 483	14,59	15,9
31-50	899	3,6	28 693	13,30	18,7
> 50	1 094	4,3	71 591	33,18	23,6
Total	25 248	3,6 ⁽²⁾	215 761	100,0	6,7

Source: Bernard, Van Beveren, Vandenbussche (2010).

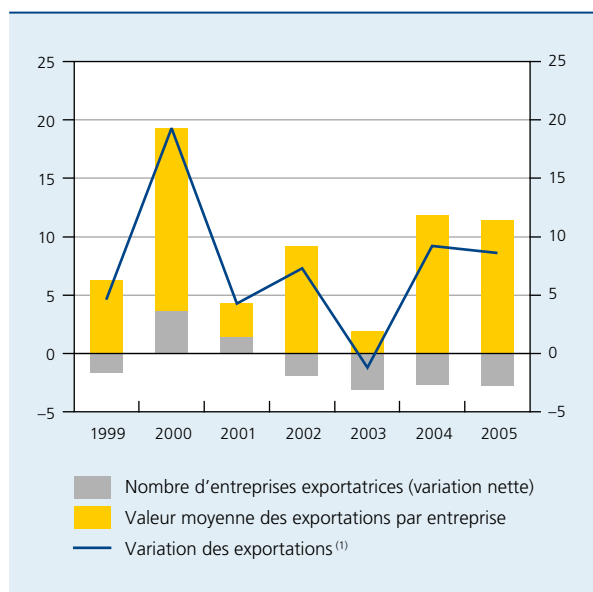
(1) Sur la base de la nomenclature combinée à huit chiffres. Celle-ci compte une dizaine de milliers de positions.

(2) En % du nombre d'entreprises assujetties à la TVA en 2005.

Le troisième fait stylisé est relatif aux sources de la croissance des exportations. Le volume total des exportations pouvant se définir comme la valeur des exportations effectuées par l'ensemble des firmes exportatrices, la croissance de ce total peut être décomposée de façon à obtenir la marge extensive, c'est-à-dire la croissance des exportations attribuable à l'augmentation du nombre de firmes exportatrices, et la marge intensive, c'est-à-dire la croissance des exportations due à la hausse de la valeur moyenne des exportations par entreprise. Les rôles respectifs des marges extensive et intensive diffèrent selon l'horizon temporel. En effet, sur la période allant de 1998 à 2005⁽¹⁾, la croissance annuelle du montant total des exportations a pour principale source l'augmentation du montant moyen des exportations par les entreprises exportatrices. Les variations du nombre d'entreprises exportatrices ont quant à elles peu d'impact sur les taux de croissance annuels des exportations. En revanche, la marge extensive est particulièrement importante pour expliquer la dynamique de long terme des exportations, la population des entreprises exportatrices ayant sensiblement changé entre 1998 et 2005. En effet, 55 % des entreprises qui exportaient en 1998 ne le faisaient plus en 2005 et 51 % des entreprises qui exportaient en 2005 ne le faisaient pas en 1998.

(1) Cette période a été choisie car les seuils de déclaration des données de commerce international y sont restés constants.

GRAPHIQUE 1 DÉCOMPOSITION DE L'ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS DE LA BELGIQUE
(contribution à la variation des exportations en valeur; points de pourcentage, sauf mention contraire)

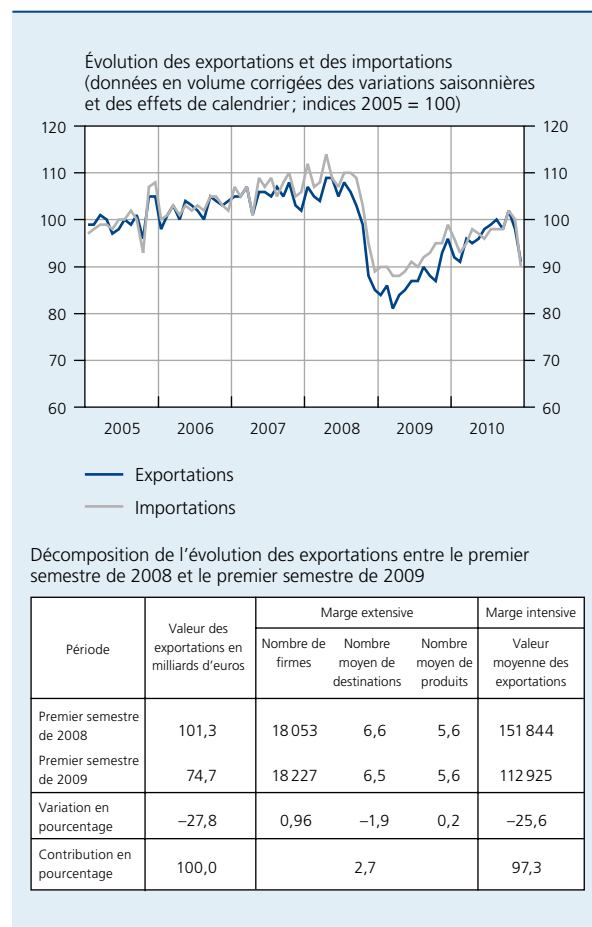


Sources : ICN, BNB.

(1) Pourcentages de variation.

La crise du commerce international de 2008-2009 est une parfaite illustration de l'importance de la marge intensive dans l'explication des variations à court terme des exportations de la Belgique. Parallèlement à la paralysie soudaine d'une partie du commerce mondial à la fin de 2008 et au début de 2009, les exportations de la Belgique ont accusé un recul en volume de 21% au premier semestre de 2009 par rapport à la période correspondante de l'année précédente. En termes nominaux, les exportations ont diminué de quelque 27%. Behrens, Corcos et Mion (2010) ont montré sur la base des données par entreprise pour la Belgique que cette baisse était presque intégralement due à la marge intensive. Il semble même que le nombre d'entreprises exportatrices ait légèrement augmenté entre 2008 et 2009, et celles-ci ont continué de desservir les mêmes marchés et à exporter le même nombre de produits qu'avant la crise. Étant toujours présentes sur ces marchés, les entreprises ont donc pu plus aisément bénéficier de la reprise de la demande extérieure.

GRAPHIQUE 2 ÉCHANGES EXTÉRIEURS DE MARCHANDISES DE LA BELGIQUE DURANT LA CRISE



Sources : Behrens, Corcos, Mion (2010), ICN, BNB.

Les résultats d'une étude d'Eaton, Kortum, Neiman et Romalis (2010) couvrant la plupart des pays industrialisés corroborent ceux obtenus par la Belgique. Constatant que la crise du commerce international s'est accompagnée d'une chute importante du ratio commerce international/PIB dans l'ensemble des pays industrialisés, ces auteurs utilisent un modèle multisectoriel d'équilibre général calibré sur les données de 22 pays représentant 75 % du commerce mondial pour savoir si cette diminution reflète des frictions spécifiques au commerce international. Leur conclusion est que la contraction du commerce a pour origine une forte réduction de la demande mondiale, celle-ci ayant été particulièrement prononcée pour les biens manufacturés, en particulier les biens de consommation durable (notamment l'automobile). En revanche, ils ne décèlent pas d'effets significatifs associés à la résurgence de mesures protectionnistes ou à des problèmes généralisés de restriction du crédit à l'exportation.

2. Résultats des études présentées au colloque 2010 de la Banque

Dans le cadre du colloque 2010 consacré à l'analyse du comportement d'internationalisation des entreprises, la Banque a permis l'utilisation des données par entreprise qu'elle collecte elle-même – à savoir les comptes annuels, les résultats de l'enquête sur les investissements directs et les données relatives aux échanges extérieurs de biens et de services – ou dont elle dispose dans le cadre de sa mission d'établissement des statistiques, comme les informations contenues dans la Banque-carrefour des entreprises et les réponses à l'enquête sur la production industrielle conduite par le SPF Économie. Il convient cependant d'insister sur le fait que, afin de rester en conformité avec la législation en matière de confidentialité des données statistiques individuelles, toutes ces données ont été traitées à la Banque, par des membres de son personnel, sur la base d'instructions et de programmes informatiques fournis le cas échéant par des chercheurs extérieurs.

Six projets de recherches externes et deux projets de la Banque ont été sélectionnés en vue d'être présentés lors du colloque. La Banque y a également convié quatre pionniers reconnus internationalement dans le domaine du développement théorique et de l'application empirique de modèles d'économie internationale à dimension micro-économique, à savoir Andrew Bernard, Jonathan Eaton, Marc Melitz et Gianmarco Ottaviano. Leurs interventions ont permis de placer dans un contexte plus large les résultats obtenus pour la Belgique. Les contributions portaient sur de aspects très divers. Ce qui suit constitue une synthèse des principaux résultats obtenus. Afin de mieux faire ressortir les enseignements utiles à des fins d'analyse

et de politique économique, ceux-ci ont été regroupés en cinq catégories thématiques.

2.1 Déterminants et stratégies d'entrée sur les marchés internationaux

Un premier thème de recherche abordé par certaines contributions a été l'analyse des déterminants de la décision d'entrée sur les marchés internationaux, soit par le biais d'exportations, soit par le biais d'investissements directs à l'étranger, ainsi que l'identification des stratégies suivies par les entreprises belges pour pénétrer durablement les marchés étrangers.

Dans la littérature économique, la décision d'entrer sur un marché étranger est basée sur la comparaison entre la profitabilité attendue par l'entreprise sur ce marché, souvent mesurée empiriquement par la productivité de cette entreprise, d'une part, et le coût d'entrée sur ce marché, d'autre part.

Une entreprise devra faire face à des coûts d'entrée de nature différente selon qu'elle souhaite pénétrer un marché étranger par le biais des exportations ou par le biais d'un investissement direct. Si elle choisit d'exporter ses produits, elle devra supporter des coûts fixes d'entrée et des coûts variables associés à la quantité de produits qu'elle exportera. Parmi les coûts fixes, on peut identifier entre autres les coûts liés à la recherche d'un partenaire local, la réglementation en vigueur sur le marché étranger et la présence de barrières non tarifaires. Comme éléments de coûts variables, on identifie classiquement les coûts liés au transport et les barrières tarifaires.

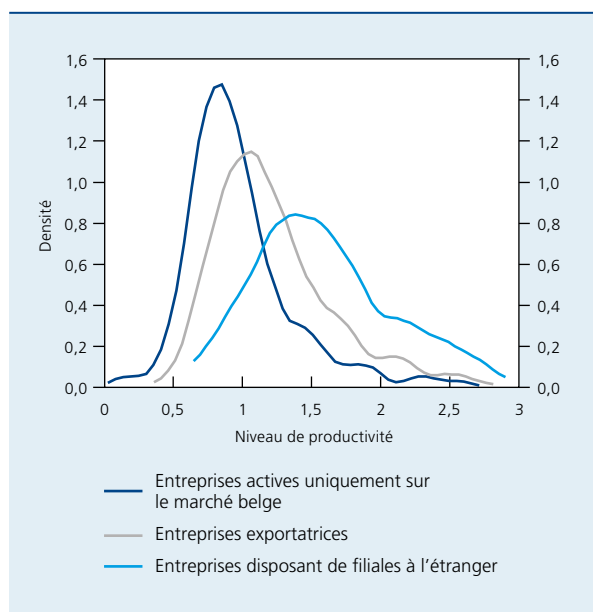
Si, par contre, l'entreprise belge choisit d'établir une unité de production sur marché étranger, elle ne devra supporter qu'un coût fixe d'entrée, entre autres lié à l'acquisition ou à la construction d'une unité de production. Ce coût fixe est en général plus élevé que le coût fixe lié aux exportations.

Ces différents coûts génèrent une segmentation de la population des entreprises d'un pays en trois groupes.

Les firmes les moins productives, ne pouvant supporter ni le coût d'entrée des exportations ni le coût d'un investissement direct à l'étranger, resteront des firmes purement domestiques, ou finiront par disparaître si leur productivité est à ce point faible qu'elles deviennent non rentables sur le marché domestique. Les firmes les plus productives quant à elles pourront supporter le coût d'un investissement direct à l'étranger et deviendront des multinationales.

GRAPHIQUE 3 PRODUCTIVITÉ TOTALE DES FACTEURS SUIVANT LE DEGRÉ D'IMPLICATION SUR LES MARCHÉS ÉTRANGERS

(données pour 2005)



Source : BNB.

Note : Les niveaux de productivité présentés dans ce graphique ont été calculés sur la base de la méthode dite de l'index. Pour plus de détails sur le mode de calcul, voir Dumont et al. (2010).

Les firmes qui pourront supporter le coût d'une entrée par les exportations mais dont la profitabilité attendue (la productivité) ne permet pas de supporter le coût d'un investissement direct deviendront des firmes exportatrices.

Cette hiérarchie est visible, ex post, dans la population des entreprises belges, puisque la distribution des niveaux de productivité des firmes engagées dans des relations d'IDE domine celle des firmes actives en matière d'exportation. De même, cette distribution domine celle des firmes orientées exclusivement vers le marché belge.

Si elle permet d'introduire une forme d'hétérogénéité dans le comportement des entreprises telle qu'elle s'observe en pratique, cette modélisation de la décision d'internationalisation des firmes demeure une simplification de la réalité. En supposant une connaissance a priori des coûts et des gains liés à la présence sur les marchés étrangers, soit par des exportations, soit par des investissements, cette approche postule qu'en raison de la présence de coûts fixes, l'implication sur les marchés étrangers sera importante et durable dès lors qu'elle est profitable. En effet, une entreprise qui choisit d'exporter vers un marché ne devrait pas y exporter un petit montant, et surtout, une fois le coût fixe d'entrée supporté, elle devrait y rester active. Or, les données

microéconomiques montrent que certaines entreprises commencent par exporter de très petits montants sur un marché donné, avant d'y connaître une croissance importante de leurs ventes ou d'en sortir.

La littérature théorique récente prend ce comportement en compte. La dynamique observée peut être due au fait que la profitabilité de l'entreprise sur le marché extérieur est incertaine. Conconi, Sapir et Zanardi (2010) ont pris en compte ce facteur d'incertitude dans un modèle expliquant de manière intégrée les décisions d'exporter ou de procéder à des investissements directs. Dans ce cadre, une entreprise pourrait utiliser les exportations comme un moyen d'évaluer sa profitabilité sur les marchés internationaux. Elle testerait donc un marché spécifique par le biais des exportations et déciderait ensuite soit de sortir de ce marché, soit d'y croître par le biais d'exportations ou d'un investissement direct.

Ce schéma d'entrée séquentiel sur les marchés internationaux semble relativement conforme aux faits observés. En effet, sur la base des données d'exportations et d'IDE des entreprises belges par pays de destination au cours de la période 1997-2008, les auteurs observent qu'un investissement direct à l'étranger est presque systématiquement précédé d'une période d'exportation vers le pays visé.

Ce modèle permet également d'étudier l'impact de la variation des coûts associés aux exportations et aux investissements directs. Conconi, Sapir et Zanardi (2010) notent que, dans un environnement incertain, la réduction des barrières à l'exportation aura non seulement un impact positif sur la part des firmes exportatrices (les firmes initialement orientées vers le marché domestique et devenant exportatrices), mais également sur la part des firmes qui deviennent multinationales après un apprentissage par les exportations.

Si la réduction des coûts à l'exportation s'obtient principalement via des accords multilatéraux, il semble que les entreprises elles-mêmes mettent en œuvre des stratégies en vue de réduire leurs coûts d'entrée sur les marchés internationaux. À cet égard, deux contributions présentées lors du colloque de la Banque semblent indiquer que des firmes dont le niveau de productivité n'est pas suffisant pour exporter directement leurs produits pénètrent indirectement les marchés internationaux, et ce par le biais de deux canaux.

Le premier consiste à utiliser des intermédiaires commerciaux (grossistes, commerce de détail) qui peuvent bénéficier de coûts d'entrée sur les marchés étrangers plus faibles, grâce à leur connaissance de ces marchés ou à des effets d'échelle favorisant les échanges de

marchandises. Aux États-Unis, 10 % des exportations et 23 % des importations sont le fait des intermédiaires commerciaux. Des proportions similaires sont également observées pour l'Italie.

Le deuxième canal consiste en ce que Bernard, Van Beveren et Vandebussche (2010) appellent le *carry-along trade*. Sur la base des données d'exportation et de production par produit des entreprises manufacturières belges en 2005, ces auteurs ont en effet constaté qu'une fraction importante des exportations d'une entreprise portait sur des produits qu'elle ne produisait pas elle-même. En 2005, 90 % des firmes exportatrices exportaient au moins un produit qu'elles ne fabriquaient pas et 30 % du volume des exportations étaient associés à ces produits.

Comment expliquer l'existence du *carry-along trade*? Bernard, Van Beveren et Vandebussche (2010) évoquent, entre autres, le fait qu'une entreprise pourrait exporter des produits d'autres firmes si ces produits sont nécessaires à la consommation ou à l'utilisation de ses propres produits (produits complémentaires). Par le biais du *carry-along trade* ou des intermédiaires commerciaux, les produits d'une entreprise domestique peuvent donc accéder aux marchés étrangers sans que celle-ci ne supporte directement les coûts d'entrée.

Outre la caractérisation des différents modes d'entrée sur les marchés étrangers, une contribution a tenté de mettre en évidence les principales stratégies ou dynamiques d'entrée sur les marchés étrangers dans le cas des PME.

En effet, même si les activités d'exportation sont concentrées chez un nombre limité de grandes entreprises, l'analyse des données microéconomiques montre que, à long terme, la marge extensive (c'est-à-dire l'entrée de nouveaux exportateurs) est un élément important de la croissance de nos exportations. Or, d'après Onkelinx et Sleuwaegen (2010), près de 70 % de ces nouveaux

exportateurs sont des PME. Il est donc important de déterminer quelles sont leurs stratégies d'entrée sur les marchés internationaux.

Onkelinx et Sleuwaegen (2010) identifient deux principaux modes d'entrée : l'entrée dite « en cascade », c'est-à-dire sur un marché à la fois, et l'entrée simultanée sur plusieurs marchés. En combinant ces deux modes d'entrée et l'âge des PME en question, les auteurs identifient quatre types de PME exportatrices :

- près de la moitié (48 %) de ces PME sont ce que les auteurs appellent des *traditional internationalizers*, c'est-à-dire des entreprises qui, après une période de croissance de plus de cinq ans sur la base d'une activité tournée uniquement sur le marché intérieur, décident de pénétrer un nombre limité (moins de cinq) de marchés extérieurs ;
- 31 % des PME exportatrices sont qualifiées de *born international*. Il s'agit d'entreprises jeunes (moins de cinq ans) qui sont actives sur un nombre limité de marchés extérieurs ;
- 21 % des PME exportatrices font partie du groupe des *born global*. Il s'agit de firmes jeunes rapidement actives sur de nombreux marchés ;
- enfin, le dernier groupe, plus marginal car représentant moins de 1 % des PME exportatrices, est le groupe des *born again global*. C'est celui des entreprises ayant connu une internationalisation vers plus de cinq marchés extérieurs, après une longue période de croissance domestique.

Les *born global* sont particulièrement importantes pour le développement des activités d'exportation à long terme, car elles présentent les caractéristiques de futures « supers-tars » : elles sont plus productives et connaissent une croissance plus rapide que les autres PME. Cependant, les résultats d'Onkelinx et Sleuwaegen (2010) indiquent que cette stratégie est plus risquée que les deux autres : si elle offre des rendements plus élevés, elle s'accompagne aussi d'un

TABLEAU 3 LES PRINCIPALES STRATÉGIES D'INTERNATIONALISATION DES PME

Nombre de marchés internationaux	Âge de la firme lorsqu'elle débute son développement international	
	5 ans et moins	Plus de 5 ans
Au moins 5 marchés	<i>Born global</i> (21 % des firmes)	<i>Born-again global</i> (moins de 1 % des firmes)
Moins de 5 marchés	<i>Born international</i> (31 % des firmes)	<i>Traditional internationalizers</i> (48 % des firmes)

Source : Onkelinx et Sleuwaegen (2010).

risque d'échec plus important. Vu leur importance pour le potentiel économique, ces entreprises demanderaient dès lors un accompagnement spécifique de la part des pouvoirs publics.

2.2 Le commerce des services

Les échanges de services font habituellement peu l'objet d'analyses dans le cadre de l'étude de la mondialisation et des performances extérieures. Or, les services occupent une place prépondérante, de l'ordre de 70 %, dans l'activité des économies avancées. De plus, les nouvelles technologies de l'information les rendent plus faciles à échanger. Au-delà des services traditionnels de transport ou de déplacement, les prestations transfrontalières de certains autres services sont désormais facilitées.

Combinant les données de la Belgique sur les échanges de services pour la période 1995 à 2005, et des données allemandes sur l'évolution du type de tâches effectuées pour la production des différents services, Ariu et Mion (2010) ont obtenu les résultats suivants.

Tout d'abord, un nombre important de firmes s'est lancé dans l'exportation de services entre 1995 et 2005. Le nombre de firmes pratiquant des prestations transfrontalières de services est passé de 5 346 à 13 029, soit un accroissement net de plus de 140 %. Cet apport de la marge extensive (le nombre d'exportateurs) a contribué de manière significative à l'augmentation des recettes au titre des exportations de services.

De manière générale, il apparaît que l'utilisation intensive des technologies de l'information favorise les échanges internationaux de services. Toutefois, ce résultat n'est pas homogène, mais varie selon la nature des services

TABLEAU 4 ÉVOLUTION DU NOMBRE DE FIRMES EXPORTATRICES DE SERVICES ENTRE 1995 ET 2005

Nombre de firmes exportatrices en 1995	5 346
Évolution 1995-2005	
Nouvelles firmes exportatrices	6 360
Firmes existantes nouvellement exportatrices	4 808
Firmes existantes cessant d'exporter	-1 852
Disparition de firmes exportatrices	-1 633
Nombre de firmes exportatrices en 2005	13 029

Source : Ariu et Mion (2010).

fournis. En effet, des données détaillées portant sur le type de tâches réalisées dans les différentes branches d'activité montrent que l'intensification de l'utilisation de l'informatique a eu pour effet d'accroître à la fois les tâches d'analyse et les tâches d'interaction, au détriment des tâches routinières manuelles ou cognitives (p. ex. les tâches administratives simples).

Si les tâches d'analyse peuvent être effectuées à distance et autorisent donc des échanges internationaux de services, les tâches d'interaction nécessitent plus fréquemment la présence dans un même lieu du prestataire et du bénéficiaire du service. L'analyse empirique confirme que le premier type de tâche joue positivement sur le développement des échanges transfrontaliers de services, tandis que le second les freine. Ces différences expliquent qu'on trouve parmi les nouveaux exportateurs de services belges un nombre important de firmes opérant dans le secteur des services professionnels ou de conseil, de même que des firmes actives dans le domaine de l'information et de la communication. Par contre, les secteurs de l'Horeca et de la santé, par exemple, demeurent en retrait. Pour ces activités, l'internationalisation passerait plutôt par l'établissement de filiales à l'étranger, ou par le déplacement du prestataire de services, ce qui engendre des coûts de transaction plus élevés. Ces évolutions sont corroborées par les résultats agrégés pour l'ensemble de l'économie. Ainsi, selon les données de la balance des paiements pour la Belgique, l'importance des exportations de services est passée de 10,4 % du PIB en 1995 à 14,9 % en 2005. Cet

TABLEAU 5 DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS DE SERVICES, PAR TYPE D'ACTIVITÉ

(variation du nombre de firmes exportatrices entre 1995 et 2005)

Secteur	Variation du nombre de firmes
Activités professionnelles, techniques et scientifiques	3 539
Information, art et communication	766
Construction	660
Services de transport	639
Commerce de gros et de détail	620
Autres services	572
Hôtels et restaurants	257
Assurance, réassurance et fonds de pension	158
Santé	144

Source : Ariu et Mion (2010).

Note : Une firme peut être active dans plusieurs secteurs.

accroissement a trouvé son origine non seulement dans les recettes liées aux voyages, mais aussi dans celles liées aux services professionnels (conseils, marketing, recherche et développement) et de communication.

2.3 Stratégies face à la concurrence accrue des économies émergentes

Lorsqu'elles décident de se lancer dans des activités d'internationalisation – que ce soit par le biais des échanges de marchandises ou des IDE –, les entreprises se doivent de prendre en compte l'importance de la concurrence étrangère. Celle-ci, qui s'exerce à la fois sur le marché domestique et sur les marchés extérieurs, influence en effet leur profitabilité. Un des résultats qui a pu être mis en évidence grâce à l'analyse microéconomique est que l'ouverture à la concurrence extérieure affecte la productivité moyenne d'un secteur d'activité par différents canaux.

Premièrement, elle exerce un effet d'éviction sur les entreprises les moins productives. Les entreprises les plus productives accroissent leurs parts de marché tant sur le marché domestique que sur les marchés extérieurs, tandis que les entreprises les moins productives ferment. Ces phénomènes augmentent la productivité moyenne du secteur.

Deuxièmement, la concurrence externe tend à stimuler la productivité des entreprises qui restent en activité. Afin de faire face à de nouveaux concurrents, elles peuvent en effet développer des stratégies visant à améliorer la qualité de leurs produits ou se concentrer dans les niches des produits pour lesquels elles sont plus compétitives.

Plusieurs études mettent en évidence de tels phénomènes. Par exemple, l'analyse de Pavcnik (2002) sur la libéralisation commerciale au Chili suggère qu'environ un tiers de l'augmentation de la productivité dans le secteur manufacturier peut être attribuée à une amélioration de la productivité des firmes restées en activité, et que les deux tiers restants résultent de la cessation d'activité des firmes les moins performantes et de l'augmentation des parts de marchés des firmes les plus productives. Pour les États-Unis, Bernard, Jensen and Schott (2006) trouvent que la probabilité de sortie des entreprises du secteur manufacturier augmente à la suite d'une réduction des tarifs douaniers, mais dans une moindre mesure pour celles dont la productivité est relativement élevée par rapport à la moyenne du secteur. Les résultats obtenus pour un panel d'entreprises de douze pays européens, par Bloom, Draca et Van Reenen (2011) indiquent que la concurrence accrue des produits en provenance de Chine a été de pair avec des cessations d'activités, en particulier pour les entreprises de niveau technologique relativement

bas, tandis que la productivité et l'innovation des entreprises restées en activité a augmenté.

L'étude de Mayer, Melitz et Ottaviano (2010) présentée au colloque met en évidence le fait que les entreprises ajustent la gamme et la qualité de leurs produits aux conditions spécifiques à chaque marché⁽¹⁾. En particulier, elles tendent à se concentrer sur leurs produits phares, pour ce qui concerne les exportations vers les marchés lointains et ceux où la concurrence est plus forte. Il découle de leurs résultats qu'une intensification de la concurrence tend à accroître la productivité des entreprises du fait qu'elles se concentrent sur les produits pour lesquels elles sont plus productives et les exportent en plus grande quantité.

En ce qui concerne la Belgique, les résultats d'Abraham et Van Hove (2010) pour les produits manufacturiers indiquent que la concurrence des pays asiatiques se fait sentir sur les principaux marchés à l'exportation des entreprises belges. De manière générale, les exportations de celles-ci se concentrent dans les pays plus grands, plus proches, et dans les pays voisins. De plus, les entreprises belges exportent une gamme plus étendue de produits vers les pays proches tels que les pays voisins et les membres de l'Union européenne, et les pays riches c'est-à-dire dont le PIB par habitant est élevé. Une certaine différenciation se marque toutefois entre les pays asiatiques selon les marchés de destination. Comme celle des produits chinois, la concurrence coréenne est forte sur les marchés européens et asiatiques; Singapour concurrence les exportations belges en Europe et en Amérique du Nord, tandis que la concurrence de Taïwan n'est significative que sur certains marchés spécifiques.

La concurrence croissante des pays émergents, et en particulier des pays asiatiques, qui a d'abord porté sur des produits à forte intensité en main-d'œuvre peu qualifiée, s'étend désormais à une gamme plus large de produits et de secteurs, y compris ceux à plus haute valeur ajoutée. Certains secteurs, comme la chimie, le plastique, l'industrie du cuir et le secteur alimentaire semblent avoir, toutefois, globalement bien résisté à la concurrence des pays asiatiques.

Cette présence n'est pas sans effets sur les performances et, par conséquent, sur les stratégies des firmes belges. L'importance de la concurrence des pays

(1) Lorsqu'elles exportent vers des marchés plus lointains et plus concurrentiels (typiquement vers les pays de plus grande taille et plus ouverts aux échanges internationaux), les entreprises ont tendance à se recentrer sur leurs produits phares, en principe ceux pour lesquels elles sont plus productives. Ces résultats ont été vérifiés pour le secteur manufacturier français. Les exportations du principal produit d'une entreprise relativement aux exportations de son deuxième produit sont d'autant plus importantes que le pays de destination est de plus grande taille et que la libéralisation commerciale y est plus importante.

TABLEAU 6

**EFFET DE LA PRÉSENCE DES PAYS ASIATIQUES
SUR LES MARCHÉS D'EXPORTATION
DE LA BELGIQUE**

(influence de l'accroissement d'un point de pourcentage
de la part de marché des pays asiatiques par produit
et par marché de destination)

	Valeur annuelle des exportations par exportateur belge, par produit et par pays de destination	Nombre de produits exportés annuellement par exportateur belge par pays de destination
Chine	-0,69 (***)	-0,20 (***)
Corée du Sud	0,52	-0,42
Taiwan	-1,07 (***)	0,29 (***)
Singapour	0,32	0,15
Hong-Kong	-1,00 (***)	-0,34 (***)

Source : Abraham et Van Hove (2010).

Les résultats tiennent compte des caractéristiques du pays de destination (PIB, PIB par habitant, distance, existence d'une frontière commune, appartenance à l'UE-15 et à l'UE-27), de caractéristiques des entreprises (nombre d'employés, rémunération moyenne, valeur ajoutée par personne, stock de capital par personne, actifs intangibles par personne). Les produits sont définis sur la base de la nomenclature combinée à 8 positions. (***) désigne un niveau de significativité de 1 %.

asiatiques, mesurée en termes de parts sur les marchés de destination, à pour effet de peser sur la valeur des exportations et la gamme de produits des firmes belges. C'est particulièrement le cas de la concurrence de la Chine, éventuellement via Hong-Kong et de Taïwan. De plus, les firmes belges réduisent leur gamme de produits là où la concurrence de la Chine et de la Corée du Sud est plus importante. Une augmentation de la part de marché de Hong-Kong de 1 point de pourcentage dans un pays donné réduit la valeur des exportations belges dans ce pays de 1 % et le nombre de produits exportés sur ce marché de 0,34 %.

Par ailleurs, les stratégies visant à augmenter la qualité et/ou la variété des produits exportés ont permis, au moins partiellement, de compenser les pertes en termes d'exportation résultant de la concurrence des pays asiatiques. En considérant uniquement les entreprises qui ont amélioré la qualité de leurs produits, on constate que la croissance des exportations entre 1998-2001 et 2002-2006 a été d'autant plus importante que les entreprises ont fortement accru la qualité et/ou la variété des produits exportés.

2.4 Les conséquences de l'internationalisation sur les firmes domestiques

Jusqu'à présent, on a traité des questions portant principalement sur les firmes engagées dans des activités internationales. Toutefois, les conséquences de l'ouverture aux marchés extérieurs vont au-delà des entreprises actives internationalement, et peuvent induire des effets positifs sur le reste de l'économie.

L'un d'entre eux réside dans les effets d'entraînement (ou *spillover effects*) que les entreprises déjà présentes sur les marchés à l'exportation exercent sur la productivité et le développement des activités internationales d'autres entreprises. Dans leur contribution, Dumont, Merlevede, Piette et Rayp (2010) ont cherché à établir si de tels effets se sont manifestés pour les entreprises belges, en examinant d'abord si la proximité géographique ou économique – via des relations fournisseurs-clients ou via des effets de concurrence – influence la productivité des autres entreprises. Ensuite, au-delà de l'impact sur la productivité, ils ont analysé l'effet possible sur la perception des coûts d'entrée sur les marchés étrangers.

L'analyse économétrique réalisée dans cette étude a mis en évidence le fait que de tels effets d'entraînement existent bel et bien parmi les entreprises belges à différents niveaux. Concernant la productivité, les auteurs observent que :

- le fait de fournir des inputs intermédiaires à des entreprises multinationales exerce des effets d'entraînement positifs sur la productivité. Il peut par exemple s'agir du savoir-faire acquis par un entrepreneur en adaptant ses procédés de production, dans la mesure où les multinationales tendent à exiger une qualité supérieure de la part de leurs fournisseurs ;
- la proximité géographique avec des entreprises actives au plan international peut avoir des effets favorables sur la productivité. L'analyse révèle en effet que, dans un arrondissement donné, le nombre d'exportateurs améliore la productivité des entreprises domestiques. Ceci peut résulter notamment de retombées positives liées à la mobilité des travailleurs : les entreprises peuvent bénéficier du savoir-faire que certains salariés ont acquis auprès de leurs employeurs précédents. Dans une certaine mesure, cette dimension géographique peut aussi refléter les relations entre clients et fournisseurs, s'ils sont situés à proximité les uns des autres ;
- en revanche, certains résultats suggèrent que les entreprises multinationales actives dans la même branche d'activité exercent une pression concurrentielle importante sur les entreprises non exportatrices, influençant négativement la productivité de ces dernières. Ceci

peut, entre autres, être attribué au fait que les entreprises internationales s'accaparent les meilleurs inputs de production, au détriment des concurrents.

Au-delà de l'effet direct sur la productivité des firmes orientées vers le marché intérieur, la proximité de firmes actives internationalement exerce également des effets dérivés sur leur ouverture aux marchés étrangers. Tout d'abord, lorsqu'elle agit positivement sur le niveau de productivité des entreprises locales, elle suscite un accroissement de la possibilité pour ces dernières de supporter avec profit les coûts fixes liés à l'entrée sur les marchés à l'exportation. Par ailleurs, la proximité avec des entreprises exportatrices a également pour effet de réduire directement ces coûts. Par exemple, une entreprise qui se fournit auprès d'une entreprise exportatrice peut obtenir des informations utiles concernant les marchés desservis par cette entreprise. De même, les informations concernant les marchés extérieurs que les entrepreneurs actifs dans une région donnée échangent, par exemple via une fédération d'entreprises, peuvent réduire le coût lié à l'entrée sur ces marchés.

2.5 Conséquences de la mondialisation sur le marché du travail

En induisant une adaptation de la stratégie des entreprises afin d'en renforcer la productivité, la mondialisation entraîne également des conséquences non négligeables sur l'emploi dans les économies avancées. La présente section aborde l'effet de la concurrence des pays à bas salaires et de l'*offshoring* sur la demande de travail qualifié et non qualifié, ainsi que le rôle des firmes multinationales dans l'ajustement de l'emploi en Belgique.

De nombreuses études macroéconomiques mettent en évidence une relation négative entre la concurrence des pays à bas salaires et la demande de travail peu qualifié dans les pays industrialisés, avec des effets différenciés en fonction du degré technologique des différentes branches. En complément, l'analyse microéconomique permet de vérifier si ces mouvements de réallocation de main-d'œuvre en faveur de l'emploi qualifié sont également observés au sein même des entreprises.

Pour la Belgique, une étude (Mion et Zhu, 2011) s'est déjà intéressée à l'impact des importations en provenance des pays à bas revenus sur la demande de travail et sur la composition de la main-d'œuvre. Les résultats de cette étude montrent que la Chine joue un rôle spécifique à cet égard. En effet, la croissance des importations en provenance de ce pays affecte fortement à la fois la croissance de l'emploi des entreprises belges et la composition de leur main-d'œuvre alors que la croissance des importations en provenance des autres pays à bas revenu ne semble pas avoir beaucoup d'impact sur ces deux variables. En particulier, en réaction à l'augmentation des importations en provenance de Chine, les entreprises belges ont eu tendance à réduire leur demande de travail et cette évolution a été particulièrement défavorable aux travailleurs peu qualifiés. Selon leurs estimations, les changements induits par les importations chinoises représentaient une part importante de l'évolution observée de la part de la main-d'œuvre qualifiée dans l'emploi total entre 1998 et 2007.

Plutôt que de partir de l'impact direct des nouveaux concurrents des pays émergents, Cuyvers, Dhyne et Soeng (2011) se sont attachés, dans le cadre du colloque, à analyser les conséquences des stratégies d'internationalisation des entreprises belges sur la demande de travail,

TABLEAU 7 EFFET DES STRATÉGIES D'INTERNATIONALISATION DES FIRMES SUR LEURS EFFECTIFS
(résultats par type de pays de contrepartie, uniquement industrie manufacturière⁽¹⁾)

	Accroissement de la part des inputs importés		Accroissement de la part des exportations dans le chiffre d'affaires		Accroissement du nombre de relations d'investissement direct à l'étranger	
	Emploi qualifié	Emploi peu qualifié	Emploi qualifié	Emploi peu qualifié	Emploi qualifié	Emploi peu qualifié
Pays à haut revenu	0,048	-0,032	-0,168 (**)	0,114 (**)	0,021 (**)	-0,014 (**)
Pays à bas revenu	0,546 (**)	-0,374 (**)	0,663 (**)	-0,448 (**)	-0,018	0,012

Source: Cuyvers, Dhyne et Soeng (2011).

(1) En % d'accroissement de l'emploi qualifié ou non qualifié suite à une variation d'un point de pourcentage de la part des inputs importés ou de la part des exportations dans le chiffre d'affaires, ou suite à l'augmentation d'une unité du nombre de relations d'investissement direct à l'étranger. Ces élasticités sont corrigées pour l'influence des variations de salaire par type d'emploi, du stock de capital et de la valeur ajoutée. (**): significatif à 5 %, (***): significatif à 1 %. Les auteurs ont segmenté l'emploi entre qualifiés et peu qualifiés sur la base de la segmentation entre employés et ouvriers.

en distinguant entre leurs trois principales modalités : l'importation d'intrants intermédiaires, l'exportation de la production ou l'établissement de relations d'IDE.

De cette analyse, il ressort que les importations d'intrants en provenance des pays à revenu plus faible et à coûts de production bas, de même que les exportations vers ces pays, ont pour effet de favoriser l'emploi qualifié en Belgique par rapport à l'emploi non qualifié, ce qui confirme les résultats présentés plus haut.

Par contre, la croissance des exportations vers les pays à haut revenu semble affecter positivement la demande relative d'emploi peu qualifié, tandis qu'une augmentation des importations d'intrants intermédiaires en provenance des pays à haut revenu ne semble avoir qu'un effet de substitution d'intrants domestiques par des intrants étrangers, sans affecter la demande de travail de la firme importatrice. Cette substitution d'intrants domestiques par des intrants étrangers n'est cependant pas neutre pour l'emploi en Belgique puisqu'elle entraîne une réduction de la demande de travail des entreprises qui produisent ces intrants domestiques.

En ce qui concerne l'établissement de nouvelles relations d'IDE à l'étranger via une filiale ou d'autres formes de prise de participation, leur développement dans un pays à bas coûts n'aurait, selon les résultats de l'étude, pas d'impact significatif sur la demande de travail des entreprises. Par contre, de nouveaux investissements dans des pays à haut revenu semblent stimuler la demande d'emploi qualifié, en raison sans doute de l'accroissement des fonctions de contrôle et de coordination, au détriment de l'emploi peu qualifié.

Comme semblent l'indiquer les deux études mentionnées ci-dessus, l'importation de produits intermédiaires en provenance des pays à bas salaires, ou *offshoring*, engendre un effet direct négatif sur l'emploi. Ceci vaut que l'*offshoring* soit un substitut à des intrants intermédiaires produits localement par un fournisseur, ou qu'il porte sur une partie de la production initialement effectuée au sein de l'entreprise concernée. Cependant, cet effet direct négatif peut être compensé par une réduction des coûts de production, génératrice de gains en termes de parts de marchés, et, partant, d'une augmentation de la production et de l'emploi.

Une étude d'Ottaviano, Peri et Wright (2010) portant sur le secteur manufacturier aux États-Unis révèle en effet un impact positif de l'*offshoring* sur l'emploi peu et hautement qualifié, mais des pertes d'emploi très peu qualifié. Les auteurs partent du constat que, entre les tâches plus manuelles et routinières généralement dévolues aux

travailleurs très peu qualifiés et les tâches plus cognitives et non routinières incombant généralement aux travailleurs qualifiés, ce sont les tâches de complexité moyenne qui sont le plus fréquemment sujettes à l'*offshoring*. Leurs résultats montrent que l'*offshoring* ne se substitue pas à l'emploi des travailleurs qualifiés. En revanche, le recours accru à l'*offshoring* pousse les travailleurs peu qualifiés vers des tâches plus manuelles et routinières, desquelles ils évincent les travailleurs très peu qualifiés. À l'inverse, la transition vers des tâches plus complexes est faible. Au total, l'augmentation de la production *offshore* se fait donc au détriment de l'emploi très peu qualifié.

L'*offshoring*, lié à la délocalisation d'une partie de la production, est, par nature, le fait des multinationales. Cependant l'impact des multinationales sur l'emploi est plus large. L'analyse de Dhyne, Fuss et Mathieu (2011) montre que les multinationales étrangères ont joué un rôle non négligeable dans la création d'emplois en Belgique sur la période 1998-2005. Certes, dans l'échantillon considéré, les firmes purement domestiques ont créé en termes nets le nombre le plus important d'emplois, soit environ 57 600, mais ce résultat traduit la proportion élevée de ces firmes. Les entreprises sans lien d'IDE ont créé 0,74 emplois en moyenne.

Pour leur part, loin d'avoir pesé sur l'emploi, les filiales de multinationales étrangères – c'est-à-dire les sociétés détenues à au moins 50 % par un investisseur étranger – ont été responsables de la création d'environ 5 900 emplois. Par contre, les multinationales belges (détenues à moins de 50 % par un investisseur étranger mais ayant des participations à l'étranger) ont réduit l'emploi d'environ 16 500 unités sur la période.

Si l'on décompose ces variations de l'emploi entre l'effet des cessations d'activité via les fermetures ou rachats d'entreprises d'une part, et l'effet du mouvement des effectifs au sein des entreprises en place d'autre part, on remarque que ce second canal domine généralement dans le cas des multinationales, qu'elles soient belges ou étrangères. Seuls deux épisodes ont donné lieu à une diminution marquée de l'emploi en raison de la disparition des firmes : en 2003, plusieurs multinationales étrangères ont disparu, mais certaines ont été rachetées par d'autres multinationales étrangères, ce qui explique que l'effet sur l'emploi soit limité ; en 2000, la faillite d'une société importante a quant à elle, contribué à la perte d'environ 9 800 emplois enregistrée pour les multinationales belges.

En dehors de ces fermetures ou rachat d'entreprises, Dhyne, Fuss et Mathieu (2011) montrent que les multinationales en activité ont une gestion plus flexible de la main-d'œuvre que les entreprises purement domestiques.

TABLEAU 8 COMPARAISON DE L'ÉVOLUTION DE L'EMPLOI EN BELGIQUE SELON LE STATUT DES FIRMES
 EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER

(échantillon d'entreprises ayant déposé un compte annuel complet)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Total	Moyenne
Firmes belges non multinationales										
Création nette totale (milliers)	16,7	15,4	19,7	3,1	0,4	-1,0	6,1	-2,8	57,6	
Firmes en place	20,0	22,3	25,0	8,5	4,2	5,6	8,6	5,5	99,7	
Firmes qui sortent	-6,8	-10,2	-8,5	-8,6	-8,0	-7,3	-4,0	-8,6	-62,0	
Création nette moyenne (unités)	1,7	1,6	2,0	0,3	0,0	-0,1	0,7	-0,3		0,74
Multinationales belges										
Création nette totale (milliers)	0,3	-2,3	-7,6	-2,9	-4,1	3,7	-2,4	-1,2	-16,5	
Firmes en place	0,6	-2,1	2,2	-1,3	-4,0	3,7	-1,7	-0,7	-3,3	
Firmes qui sortent	-0,3	-0,2	-9,8	-1,6	-0,1	0,0	-0,7	-0,5	-13,2	
Création nette moyenne (unités)	0,9	-6,6	-22,3	-6,7	-9,5	8,9	-5,9	-3,5		-5,59
Filiales de multinationales étrangères										
Création nette totale (milliers)	6,1	0,7	9,3	0,7	-9,9	-3,8	4,0	-1,2	5,9	
Firmes en place	7,1	1,6	10,0	1,8	-9,4	-0,2	5,5	0,7	17,1	
Firmes qui sortent	-1,1	-0,9	-0,7	-1,1	-0,5	-4,0	-1,5	-2,1	-11,9	
Création nette moyenne (unités)	6,2	0,8	8,8	0,5	-7,1	-2,6	2,9	-0,9		1,08

Source: Dhyne, Fuss et Mathieu (2011).

Les estimations des coûts d'ajustement établies sur la base des flux nets d'emploi observés au niveau des firmes révèlent une différence entre entreprises multinationales et firmes purement domestiques particulièrement importante pour les employés. Le coût d'ajustement de l'emploi ouvrier pour les entreprises multinationales est plus faible d'environ 30 % que pour les entreprises domestiques. Pour les employés, le coût d'ajustement des entreprises multinationales représente moins de 45 % de celui des entreprises domestiques.

Afin d'expliquer ces écarts, des analyses économétriques complémentaires ont été effectuées. Celles-ci indiquent que les multinationales belges ne sont pas significativement différentes des multinationales étrangères en termes de coûts d'ajustement. Par contre, le recours aux contrats à durée déterminée et aux prépensions permet de réduire les coûts d'ajustement de l'emploi ouvrier, et explique les différences de coût d'ajustement entre multinationales et entreprises domestiques en ce qui concerne les ouvriers. En effet, en considérant des entreprises dont le taux de rotation des emplois à durée déterminée est égal au taux moyen, la différence entre multinationales et firmes domestiques en termes de coût d'ajustement n'est plus que de 3 % pour l'emploi ouvrier. Par contre la différence en ce qui concerne les employés reste du même ordre

de grandeur qu'en l'absence de tels types de contrat. Une conclusion similaire peut être tirée en comparant les entreprises qui ont eu recours aux prépensions au cours de la période d'analyse.

Les différences d'échelle de production pourraient expliquer une partie des différences de coûts d'ajustement observées pour les employés entre entreprises multinationales et firmes purement domestiques. Cependant, si l'on considère les entreprises de 200 travailleurs, le coût d'ajustement des employés des entreprises multinationales ne représente que 55 % de celui des entreprises domestiques.

Conclusion

La capacité d'une économie à s'inscrire positivement dans la tendance à la mondialisation et à l'apparition de nouveaux pôles de croissance et de concurrence dépend à la fois de conditions macroéconomiques et des caractéristiques microéconomiques des entreprises. Sur le plan macroéconomique, l'évolution des coûts de production – notamment ceux portant sur le travail ou sur l'énergie – et les mouvements des changes affectent les prix. Sur le plan microéconomique, l'efficacité générale

des entreprises et le type de produits qu'elles proposent déterminent leurs chances de succès et leur performance sur les marchés étrangers. Les deux types d'analyse sont donc largement complémentaires, et doivent être mobilisés ensemble pour comprendre les différentes facettes de la compétitivité de l'économie.

Le principal apport de l'approche microéconomique réside dans le fait que les données par entreprise permettent de mettre en évidence des phénomènes qui n'apparaissent pas dans les statistiques agrégées. La prise en compte de l'hétérogénéité des entreprises apporte une valeur ajoutée bien réelle à la compréhension de la dynamique des échanges extérieurs et, plus largement, à la compréhension du fonctionnement de l'économie.

Un des exemples les plus parlants est que dans chaque branche d'activité coexistent des entreprises de tailles et de niveaux de performance différents. L'analyse des caractéristiques propres à chaque entreprise permet d'isoler les facteurs qui déterminent pourquoi certaines sont plus en mesure que d'autres de pénétrer des marchés étrangers. De même, on peut tirer des enseignements utiles sur les stratégies susceptibles de garantir le succès sur ces mêmes marchés en examinant celles suivies par les entreprises qui sont parvenues à s'y implanter de manière durable, et en les confrontant à celles suivies par les exportateurs qui y ont renoncé.

Un autre enseignement qui ne peut être tiré que d'une analyse des entreprises est que, dans une région ou un secteur donné, l'internationalisation d'une partie des entreprises peut avoir des retombées sur les autres. Les fournisseurs locaux doivent augmenter leur productivité lorsque, pour répondre à la concurrence sur les marchés internationaux, leurs clients renforcent leurs exigences. La proximité (technologique ou géographique) des entreprises peut également favoriser l'échange de connaissances technologiques et d'informations sur les marchés extérieurs.

De plus, l'analyse microéconomique fait ressortir l'ampleur des réallocations des facteurs de production des entreprises les moins performantes vers celles dont les activités croissent plus rapidement. Cela permet, entre autres, de mieux appréhender les conséquences de la mondialisation sur le marché du travail.

Si ces constatations semblent parfois aller de soi, les travaux menés dans le cadre du colloque de la Banque ont permis de préciser les effets significatifs dans le cas des entreprises belges. Une évaluation quantifiée sur la base de méthodes statistiques permet en effet d'objectiver des impressions, parfois contradictoires, qui se dégagent

d'une ou l'autre étude de cas, et de mettre en évidence les éléments les plus importants de ce qui constitue la compétitivité structurelle, hors-coûts, de l'économie.

La compréhension et la quantification des déterminants et des retombées de l'internationalisation permet de dégager une série de recommandations de politique économique et, dans un contexte où les moyens publics sont limités, d'établir des priorités.

Les actions peuvent intervenir à plusieurs niveaux. Premièrement, l'aide à la prospection sur les marchés étrangers a été identifiée comme un des éléments favorisant l'internationalisation des entreprises. Elle peut s'avérer particulièrement utile pour les entreprises de plus petite taille qui débudent dans leurs activités internationales. En effet, l'existence de « superstars » ne doit pas masquer l'importance des PME dans le processus de mondialisation et en termes de création d'emplois. Si la marge intensive domine les variations des échanges internationaux à court terme, la marge extensive est déterminante à plus long terme. Les analyses évoquées plus haut montrent également que des politiques ciblées sont nécessaires. Les stratégies doivent être adaptées au secteur et au marché.

La productivité est un facteur déterminant d'accès aux marchés internationaux. Les mesures qui permettent de la renforcer sont donc essentielles. C'est le cas des politiques qui promeuvent le développement de produits adaptés à chaque type de marché, et favorisent une qualité suffisante pour faire face à la concurrence croissante des pays émergents. Par ailleurs, la concurrence des pays à bas salaires affectant plus particulièrement l'emploi peu qualifié, il est primordial pour la sauvegarde de l'emploi d'assurer le développement des qualifications par la mise sur pied de politiques de formation de la main-d'œuvre.

Les pouvoirs publics ont également un rôle à jouer dans le renforcement de l'attractivité de notre pays pour les investisseurs étrangers. En effet, les résultats présentés plus haut indiquent que si les multinationales ajustent plus aisément leur niveau d'emploi que les firmes domestiques, les multinationales étrangères ont contribué substantiellement à la création nette d'emplois en Belgique.

Bibliographie

Études présentées au colloque de la Banque « International Trade: Threats and Opportunities in a Globalised world »

Abraham F. et J. Van Hove (2010), *Can Belgian firms cope with the Chinese dragon and the Asian tigers? The export performance of multi-product firms on foreign markets*, NBB, Working Paper 204.

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

Bernard A., M. Grazzi et C. Tomasi (2010), *Intermediaries in international trade: Direct versus indirect modes of export*, NBB, Working Paper 199.

Bernard A., I. Van Beveren et H. Vandenbussche (2010), *Multi-product exporters, carry-along trade and the margins of trade*, NBB, Working Paper 203.

Conconi P., A. Sapir et M. Zanardi (2010), *The internationalization process of firms: From exports to FDI?*, NBB, Working Paper 198.

Cuyvers L., E. Dhyne et R. Soeng (2011), *The effects of internationalization on domestic labour demand by skills: Firm-level evidence for Belgium*, Mimeo.

Dhyne E., C. Fuss et C. Mathieu (2011), *Labour demand adjustment: Does foreign ownership matter?*, Micro-Dyn 40/10.

Dumont M., B. Merlevede, C. Piette et G. Rayp (2010), *The productivity and export spillovers of the internationalization behaviour of Belgian firms*, NBB, Working Paper 201.

Eaton J., S. Kortum, B. Neiman et J. Romalis (2010), *Trade and the global recession*, NBB, Working Paper 196.

Mayer T., M. Melitz et G. Ottaviano (2010), *Market size, competition and the product mix of exporters*, NBB, Working Paper 202.

Onkelinx J. et L. Sleuwaegen (2010), *Internationalization strategy and performance of small and medium sized enterprises*, NBB, Working Paper 197.

Ottaviano G., G. Peri et C. Wright (2010), *Immigration, offshoring and American jobs*, NBB, Working Paper 205.

Autres études réalisées à la Banque

Baugnet V., K. Burggraeve, L. Dresse, C. Piette et B. Vuidar (2010), « Place de la Belgique dans le commerce mondial », BNB, *Revue économique*, juin, 29–56.

Behrens K., G. Corcos et G. Mion (2010), *Trade crisis? What trade crisis?*, NBB, Working Paper 195.

Mion G. et L. Zhu (2011), *Import competition from and outsourcing to China: A curse or blessing for firms?*, CEPR, Discussion Paper 8188.

Muûls M. et M. Pisu (2007), *Imports and exports at the level of the firm: Evidence from Belgium*, NBB, Working Paper 114.

Autres références

Aw B. et A. R. Hwang (1995), « Productivity and the export market: A firm-level analysis », *Journal of Development Economics*, 47(2), 313–332.

Bernard A., J. Eaton, J. B. Jensen et S. Kortum (2003), « Plants and productivity in international trade », *American Economic Review*, 93(4), 1268–1290.

Bernard A. et J. B. Jensen (1995), « Exporters, jobs and wages in U.S. manufacturing: 1976–1987 », *Brookings Papers on Economic Activity*, 67–112.

Bernard A. et J. B. Jensen (1999), « Exceptional export performance: Cause, effect or both ? », *Journal of International Economics*, 47(1), 1–25.

Bernard A. et J. B. Jensen (2004), « Exporting and productivity in the USA », *Oxford Review of Economic Policy*, 20(3), 343–357.

Bernard A., J. B. Jensen et P. Schott (2005), *Importers, exporters and multinationals: A portrait of firms in the U.S. that trade goods*, NBER, Working Paper 11404.

Bernard A., J. B. Jensen et P. Schott (2006), « Trade costs, firms and productivity », *Journal of Monetary Economics*, 53, 917–937.

Bloom N., M. Draca, et J. Van Reenen (2011), *Trade induced technical change? The impact of Chinese imports on innovation, IT and productivity*, NBER, Working Paper 16717.

Eaton J., S. Kortum et F. Kramarz (2004), « Dissecting trade: Firms, industries, and export destinations », *American Economic Review*, 94(2), 150–154.

Mayer T. et G. Ottaviano (2007), *The happy few: New facts about the internationalization of European firms*, Bruegel/CEPR EFIM2007 Report, Bruegel Blueprint Series.

Pavcnik N. (2002), « Trade liberalisation, exit and productivity improvements: Evidence from Chilean plants », *Review of Economic Studies*, 69, 246–276.