

2008-09-22

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

---

### **Exportateurs et contraintes de crédit. Une approche au niveau de l'entreprise**

*par Mirabelle Muûls*

NBB Working Paper n° 139 – Research Series

Dans un souci de compréhension du processus de mondialisation, les recherches récentes sur le commerce international ont étudié les données commerciales au niveau de l'entreprise. Depuis le milieu des années 1990, des éléments empiriques ont montré que les entreprises impliquées dans une activité internationale sont différentes des entreprises exclusivement nationales. Elles sont plus grandes, plus productives, elles présentent une plus forte intensité capitalistique et de main-d'œuvre et paient des salaires plus élevés. Elles constituent également une minorité: parmi les plus de 100.000 entreprises belges employant plus d'une personne en 2004, seules 15 p.c. exportaient. Il apparaît également que les exportateurs présentent un avantage de productivité avant même d'entamer leurs exportations, ce qui suggère que les coûts de pénétration sur de nouveaux marchés ne peuvent être supportés que par les entreprises les plus productives. Des modèles théoriques ont été développés afin d'expliquer ces faits, en introduisant une hétérogénéité entre les entreprises d'une industrie déterminée plutôt qu'en utilisant une entreprise représentative. Cette approche permet d'identifier les bénéfices découlant d'une plus grande libéralisation du commerce, par le biais d'une réallocation des ressources, des entreprises exclusivement nationales les moins productives, lesquelles sont plus susceptibles de fermer, aux entreprises internationales survivantes, plus productives.

Jusqu'à présent, la littérature relative au commerce au niveau de l'entreprise s'est principalement concentrée sur les interactions entre le commerce et la productivité. Le présent document prend en considération une autre question essentielle pour la compréhension des décisions d'exportation d'une entreprise, à savoir sa situation financière, et en particulier, les contraintes de crédit auxquelles elle fait face. Les politiques de promotion des exportations menées par les pouvoirs publics reposent sur la conviction que les exportations sont profitables aux entreprises, mais que celles-ci manquent souvent des informations et des fonds nécessaires pour se lancer dans cette voie, et c'est à ce niveau que les autorités nationales peuvent intervenir. Malgré l'utilisation très répandue de ces interventions, peu d'éléments empiriques montrent l'importance des considérations financières pour le développement international des entreprises.

En élaborant un modèle théorique et en le confrontant à deux nouvelles séries de données pour la Belgique, ce document prend en considération les déterminants du comportement d'exportation des entreprises. Il examine en particulier s'il existe des interactions entre les contraintes financières et de crédit, d'une part, et les exportations, d'autre part. Une des séries de données utilisées couvre un sous-ensemble d'entreprises manufacturières belges de 1999 à 2005 et fournit des informations sur les activités d'exportation des entreprises en termes de destinations, de produits et de valeur des exportations. La notation de crédit de Coface International a également été rendue disponible pour mesurer les contraintes de crédit auxquelles une entreprises fait face à un moment déterminé.

Ce document montre essentiellement que les entreprises exportent probablement davantage si elles sont plus productives et moins confrontées à des contraintes de crédit. En ce qui concerne les profils commerciaux, les entreprises sont plus susceptibles de commencer à exporter vers un nouveau pays et d'avoir de nombreuses destinations d'exportation si elles doivent faire face à moins de restrictions de liquidité. Une fois qu'elles commencent à exporter vers un pays déterminé, les contraintes de crédit n'affectent pas la valeur et la croissance de leurs exportations. Troisièmement les entreprises exportant vers les économies les plus petites et les plus éloignées semblent plus productives et moins soumises à des contraintes de crédit. Enfin, le modèle permet de prendre en compte un effet supplémentaire de la présence d'exportateurs potentiels présentant des contraintes de crédit, en décomposant les conséquences d'une appréciation de la monnaie nationale sur les flux commerciaux. Trois effets sont identifiés: les exportateurs existants exportent moins, les exportateurs existants les moins productifs stoppent leurs exportations et les

entreprises non exportatrices les plus productives soumises à des contraintes financières se mettent à exporter.

Ces résultats confirment l'importance de la situation financière et des contraintes de crédit des entreprises sur leurs décisions d'exportation.