

Dynamique structurelle du commerce extérieur de la Belgique

E. Dhyne
C. Duprez

Introduction

Le mouvement de libéralisation des échanges commerciaux et financiers, la réduction des coûts de transport et les progrès réalisés en matière de technologies de l'information et de la communication ont donné lieu à une mutation en profondeur de l'environnement international. L'interpénétration des économies s'est ainsi fortement accrue, ce qui s'est traduit par une intensification des échanges internationaux de biens et de services. Dans ce contexte, la nature des marchandises et des services échangés s'est diversifiée, de même que la liste des partenaires commerciaux s'est étendue.

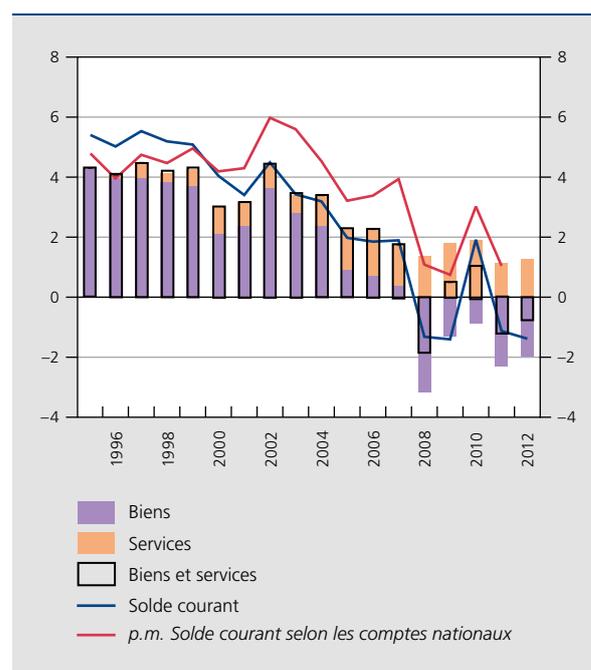
Le présent article entend exposer la dynamique structurelle du commerce extérieur de la Belgique de 1995 à 2011⁽¹⁾. L'objectif est double. Il s'agit, d'une part, d'évaluer les changements structurels apparus ces 15 dernières années et, d'autre part, de fournir une première analyse de la récente période de crise. L'étude se veut dans un premier temps macroéconomique, fondée sur l'examen des agrégats utilisés traditionnellement pour juger de la compétitivité extérieure d'une économie, avant de se pencher sur des données microéconomiques permettant une analyse plus fine de la dynamique au niveau des entreprises.

1. Analyse macroéconomique

Dans la mesure où elle propose une vue consolidée de l'économie, la balance des opérations courantes constitue

un indicateur pertinent permettant de détecter d'éventuels déséquilibres. Un déficit de la balance courante signifie en effet qu'un pays dépense plus qu'il ne produit. Cela peut être le reflet de déséquilibres intérieurs, comme par exemple un déficit budgétaire excessif, une croissance anormalement vive des crédits, un marché immobilier surévalué, une progression inadaptée des salaires, etc.

GRAPHIQUE 1 ÉVOLUTION DE LA BALANCE COMMERCIALE
(soldes, en pourcentage du PIB, selon la balance des paiements)



Sources: ICN, BNB.

(1) Sous réserve de disponibilité des données. Au moment de la rédaction de cet article, les données pour 2012 n'étaient en général pas encore disponibles.

Ces types de déséquilibres deviennent intenable à long terme. Il convient dès lors de les corriger le plus rapidement possible au moyen d'une politique visant à maintenir en équilibre le potentiel de production et la demande de la population. Le levier de la dévaluation de la monnaie n'étant plus disponible dans une union monétaire, les ajustements doivent provenir de changements dans le fonctionnement structurel de l'économie. En général, des mesures de ce type ne sortent leurs effets qu'à moyen ou à long terme; celles-ci doivent donc être mises en œuvre en temps opportun.

En Belgique, l'évolution du solde des opérations courantes avec le reste du monde selon les données de la balance des paiements a été orientée à la baisse de manière progressive mais régulière durant les années 2000, principalement en raison d'un recul du solde des échanges de biens et de services. Ce dernier est ainsi revenu d'un surplus moyen de 4,3 % du PIB sur la période 1995-1999 à un déficit moyen de 0,1 % du PIB sur la période 2009-2012.

Les évolutions des échanges de biens, d'une part, et de services, d'autre part, ont toutefois été assez dissemblables. Parce qu'en valeur ils représentent près de 80 % des échanges extérieurs de la Belgique, les flux de biens déterminent en grande partie les fluctuations observées au niveau du solde courant. En revanche, le solde des échanges de services s'est inscrit durablement en hausse à partir de 1995. Cela n'a cependant pas été suffisant pour contrebalancer la chute de celui du commerce de marchandises, de sorte qu'au final, le solde commercial s'est rétréci.

1.1 Le solde des biens s'est détérioré

En Belgique, la baisse du solde de marchandises est en grande partie imputable à la hausse des importations nettes de produits énergétiques. Les variations des soldes des autres catégories de marchandises se sont en effet grosso modo neutralisées. D'une part, le surplus des produits chimiques, en ce compris les produits pharmaceutiques, s'est élargi entre 1995 et 2012. D'autre part, le solde des machines et matériel de transport, incluant les véhicules routiers, et, dans une moindre mesure, celui des matières brutes non comestibles, se sont sensiblement réduits. Le premier mouvement reflète une diminution de la spécialisation de la Belgique dans le secteur de la construction automobile, alors que le second résulte d'un recours accru à des inputs métallifères en provenance de l'étranger. Au final, le solde de la catégorie dite des combustibles minéraux du commerce extérieur (catégorie CTCL-3), qui comprend le pétrole, le gaz et l'énergie électrique, s'est détérioré de 15,6 milliards

d'euros entre 1995 et 2012, entraînant une contraction similaire au niveau du résultat total des marchandises.

Si l'on compare l'évolution du solde des biens de la Belgique avec celles, plus favorables, de l'Allemagne et des Pays-Bas, l'on peut relever deux différences notables. Premièrement, les Pays-Bas affichent un solde des produits énergétiques moins déficitaire que la Belgique. Deuxièmement, ces deux pays s'appuient sur les exportations d'autres catégories de biens pour compenser ce solde négatif des produits énergétiques, en particulier sur les exportations de matériel de transport. Les Pays-Bas bénéficient également d'une contribution positive des produits alimentaires et, à l'instar de la Belgique, des produits chimiques, à leur balance commerciale.

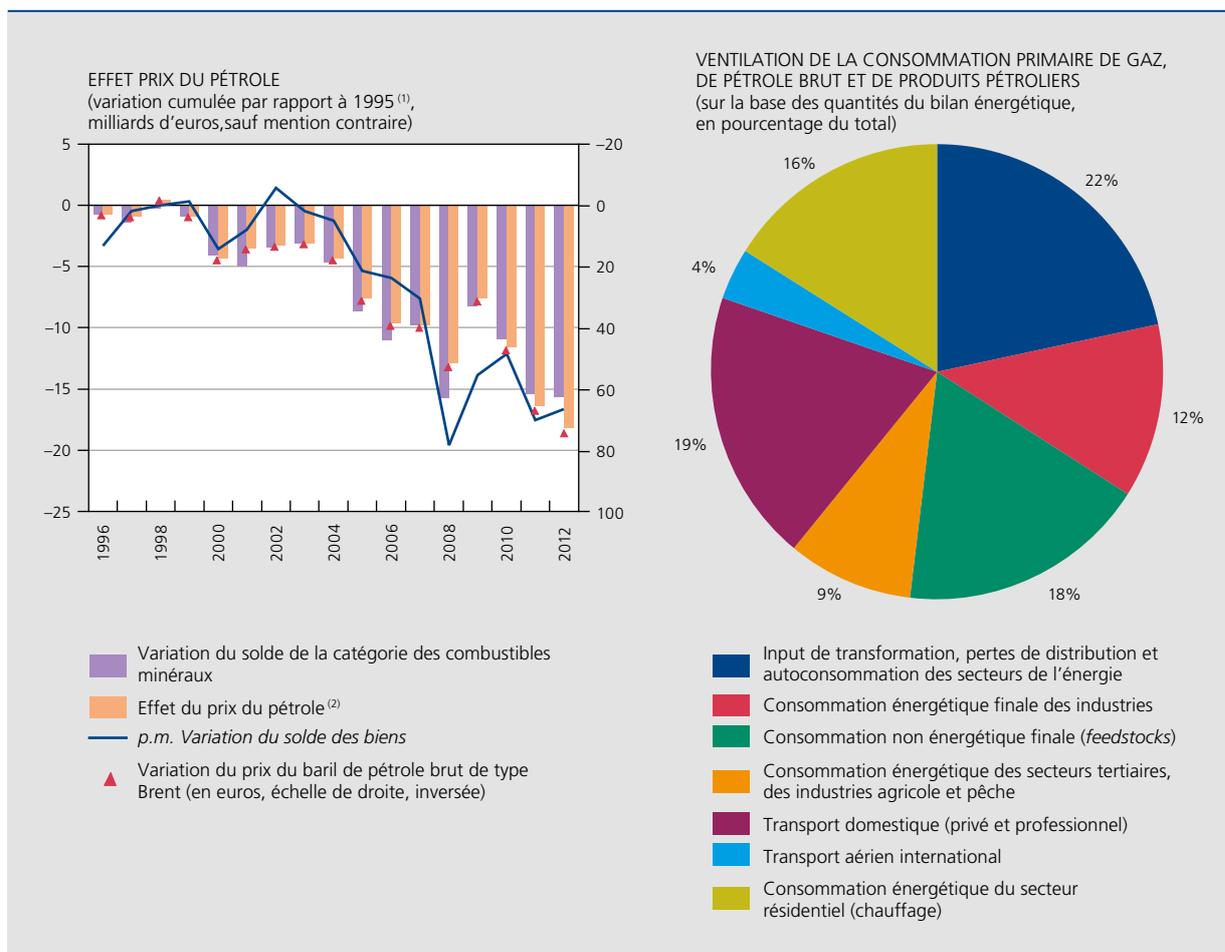
En Belgique, les importations nettes d'hydrocarbures concernent principalement le gaz naturel, le pétrole brut et les produits pétroliers. Ces combustibles couvrent les besoins énergétiques des différents secteurs: consommation finale du secteur des ménages (chauffage, transport), support à la production des secteurs industriels (source d'énergie) et inputs dans certains procédés industriels (fabrication de produits non énergétiques dans la pétrochimie). Le gaz naturel est aussi utilisé comme combustible pour la production d'électricité. Des pertes de transformation se produisent lors du raffinage de pétrole brut en produits pétroliers.

Sur la base du bilan énergétique, il est possible d'identifier les quantités de gaz et de pétrole consommées par les différents secteurs à l'origine de ces importations⁽¹⁾. Ainsi, en 2010,

- quelque 51 % de la consommation de gaz et de pétrole sont liés à des activités industrielles:
 - 22 % pour la production d'électricité, principalement à partir de gaz;
 - 12 % pour des consommations énergétiques (utilisation d'énergie – principalement du gaz – dans les processus de production);
 - 18 % pour des usages non énergétiques (produits pétroliers utilisés comme matières premières dans la pétrochimie);
- 9 % de la consommation relèvent des secteurs tertiaire, de l'agriculture et de la pêche;
- 23 % sont utilisés pour des prestations de transport (sans distinction possible entre transport professionnel ou privé), dont 4 % pour le transport aérien international;

(1) Approvisionnement en énergies primaires (destinées à la consommation) = Production + Importations – Exportations – Soutages maritimes internationaux + Variation des stocks = Consommation
Dans le cas de la Belgique, la production de gaz et de pétrole étant nulle, Importations – Exportations – Soutages + Variation des stocks = Consommation = 43 Mtep (millions de tonnes équivalent pétrole)

GRAPHIQUE 2 IMPORTATIONS NETTES DE COMBUSTIBLES MINÉRAUX



Sources: AIE, ICN, BNB.

(1) Données selon le concept national.

(2) L'effet prix du pétrole en t est calculé comme suit: $\text{solde CTCl3}_{1995} * (\text{prix du pétrole}_t / \text{prix du pétrole}_{1995}) - \text{solde CTCl3}_{1995}$.

– 16 % sont destinés aux ménages (principalement à des fins de chauffage, dont 55 % de gaz).

Reflétant notamment la pression de la demande mondiale sur ces ressources, les prix relatifs des matières premières, et en particulier du pétrole, ont progressé de manière marquée durant la dernière décennie. Une évaluation de l'effet de la variation du prix du pétrole⁽¹⁾ sur le solde des combustibles minéraux et, partant, sur celui des biens dans son ensemble, permet de montrer que celui-ci est décisif dans le cas de la Belgique.

Les cours des matières premières sont cependant largement déterminés sur les marchés internationaux. Ils

(1) L'effet du prix du pétrole en t est calculé selon une approche cumulée de la façon suivante:

$$\text{solde CTCl3}_{1995} * (\text{prix du pétrole}_t / \text{prix du pétrole}_{1995}) - \text{solde CTCl3}_{1995}$$

s'imposent donc aux agents économiques en Belgique comme ailleurs en Europe, et il n'est pas exclu que de nouveaux renchérissements des matières premières continuent de peser sur le solde commercial de la Belgique à l'avenir. Afin d'atténuer cette pression, et la perte de revenus qu'elle induit pour l'ensemble de l'économie, il importe d'améliorer le taux de couverture en volume et de limiter la détérioration des termes de l'échange. Pour ce faire, il convient de pouvoir ajuster l'évolution des prix à l'exportation sur celle des prix à l'importation, et ce sans affecter défavorablement les volumes exportés.

Cette capacité d'adapter à la hausse les prix des exportations dépend notamment de la nature des produits exportés: en règle générale, la marge de manœuvre est nettement plus étroite pour les fabricants de biens très standardisés. Ces produits sont en effet caractérisés par une offre potentielle abondante, les appareils de

production pouvant être facilement répliqués. De surcroît, dans la mesure où les matières premières constituent également des inputs dans la production de biens et de services destinés à l'exportation, la remontée de leurs cours fragilise les producteurs belges, qui sont par ailleurs confrontés à des coûts des facteurs de production domestiques relativement élevés. Ces difficultés sont moins prononcées pour les producteurs de biens incorporant un contenu en connaissance plus important. Ceux-ci présentent en effet l'avantage d'être en général différenciés par rapport à ceux produits par les offreurs concurrents.

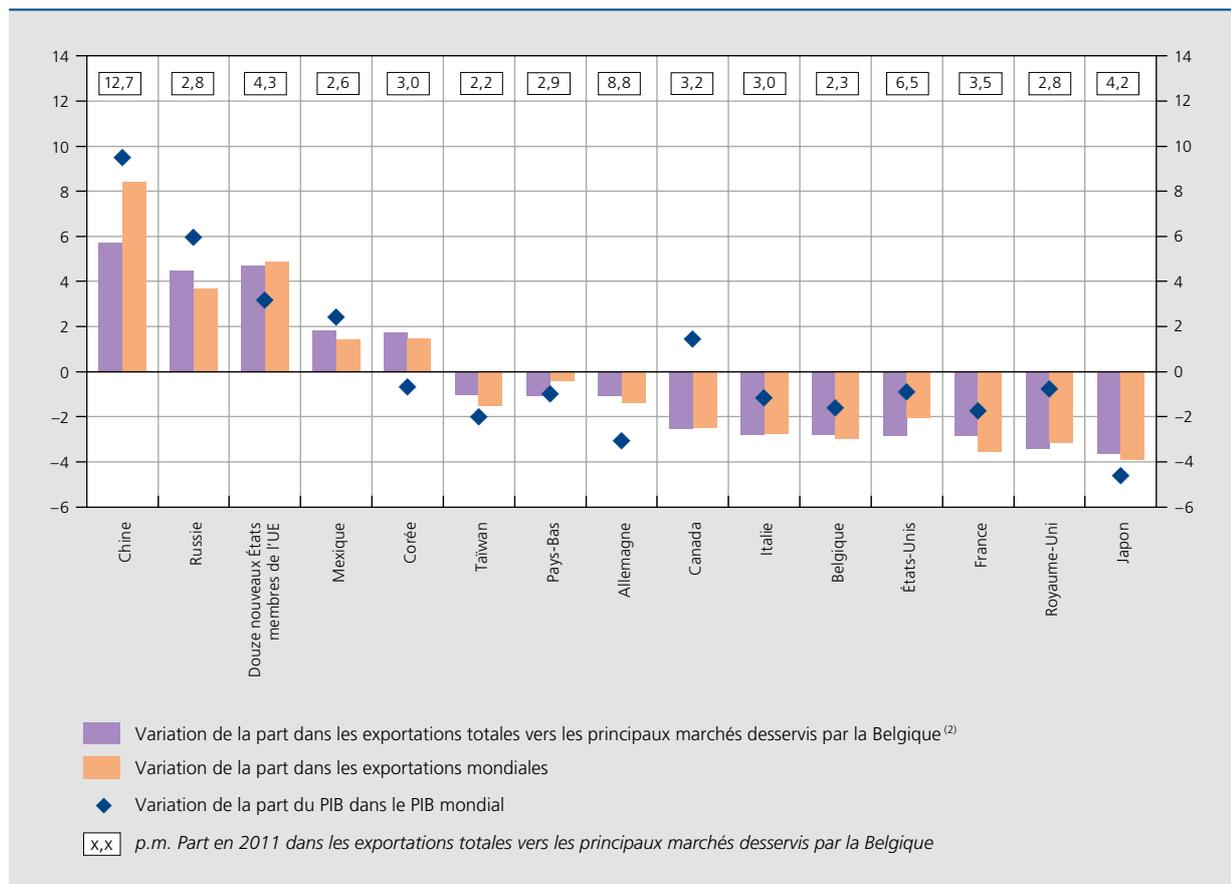
Plusieurs indicateurs permettent d'appréhender, de façon indirecte, le contenu en connaissance des produits exportés. Par exemple, si l'on considère les dépenses de R&D ainsi que les taux d'innovation, tant en processus qu'en produits ou en marketing, la Belgique obtient des scores qui sont assez défavorables par rapport aux niveaux observés en Allemagne, aux Pays-Bas et en France, tout

en étant globalement supérieurs à la moyenne du reste de l'UE. Ces taux d'innovation réduits se traduisent également par un nombre de brevets par million d'habitants plus faible que dans les trois pays voisins. Un autre élément déterminant est lié à l'entrepreneuriat. Il semble que, comparativement aux pays voisins et à la moyenne de l'UE, le pourcentage de jeunes ou de futurs entrepreneurs au sein de la population soit moindre en Belgique.

1.2 Performances globales des exportations de biens

Au final, la diminution du solde commercial est le reflet d'un manque de dynamisme des exportations de biens en valeur de la Belgique. Ce dernier peut également être illustré par le différentiel entre la progression des importations des pays partenaires et celle des exportations de biens de la Belgique, qui indique des pertes régulières de

GRAPHIQUE 3 GAINS / PERTES DE PARTS DE MARCHÉ DES PRINCIPAUX EXPORTATEURS
(biens⁽¹⁾, en valeur, pourcentages annuels moyens, période 1995-2011, sauf mention contraire)



Sources : CNUCED, FMI, ICN.

(1) Données selon le concept national pour la Belgique.

(2) Les 30 principaux marchés par ordre d'importance dans les exportations de la Belgique entre 1995 et 2011.

parts de marché à l'exportation. Même s'ils se sont inscrits en retrait par rapport à l'expansion annuelle moyenne de 7,8 % du marché mondial dans sa totalité, les exportateurs belges s'orientant en moyenne encore trop peu vers les marchés émergents à croissance rapide, les marchés géographiques spécifiquement desservis par les exportations de la Belgique ont néanmoins crû de 7,1 % par an en moyenne entre 1995 et 2011⁽¹⁾. Cette progression est analogue à celle des marchés géographiques spécifiques pour une sélection de pays européens. Toutefois, avec une augmentation annuelle moyenne de 4,8 %, les exportations de la Belgique n'ont pas affiché la même vigueur, de sorte que les pertes de parts de marché se sont établies à 2,2 % en moyenne annuelle. En analysant les performances des exportations de la Belgique sur chacun de ses 20 principaux marchés pris individuellement⁽²⁾, il apparaît que la Belgique perd des parts de marché partout, sauf à Hong Kong, qui est cependant le plus petit en importance d'entre eux.

De même, alors qu'elle s'est également inscrite en deçà de l'évolution de la demande mondiale totale, la progression annuelle moyenne de la demande de produits exportés par la Belgique, à 7,5 %, est demeurée appréciable au regard de celle adressée à une sélection de pays européens⁽³⁾. Les marchés géographiques de la Belgique ayant augmenté de 7,1 %, le léger handicap de la Belgique relève davantage de la destination géographique des exportations que du type de produits exportés. La demande concernant ces derniers ayant été plutôt dynamique, le décalage par rapport aux exportations s'est avéré plus considérable, de sorte que les pertes de parts de marché de la Belgique y ont atteint 2,6 % en moyenne par an.

Une comparaison internationale indique que les Pays-Bas et l'Allemagne ont essuyé moins de pertes de parts de marché sur les principaux marchés desservis par les exportateurs belges⁽⁴⁾, alors que celles subies par la France⁽⁵⁾, le Royaume-Uni et le Japon ont été plus lourdes. Globalement, la plupart des économies qui étaient actives de longue date dans les échanges internationaux, parmi lesquelles la Belgique, ont régressé. En revanche, les économies émergentes, et en particulier la Chine, la Russie et les nouveaux États membres de l'UE, ont gagné des parts de marché. Ces développements s'inscrivent cependant dans une tendance plus générale d'intégration accrue de ces économies à la production mondiale.

1.3 Évolution des exportations de services

Même si ce mouvement n'a pas été suffisant pour compenser la chute des exportations nettes de marchandises, le solde des échanges de services s'est inscrit durablement

en hausse à partir de 1995, les bons résultats de la Belgique en la matière s'expliquant par le dynamisme de ses exportations plutôt que par la faiblesse de ses importations. Si l'on compare la Belgique aux autres pays de la zone euro, il apparaît ainsi que la part des flux de services dans le PIB figure parmi les plus élevées. De même, alors que la part des exportations de marchandises de la Belgique dans le commerce mondial en valeur a chuté de plus d'un tiers au cours de la période 1995-2012, la part correspondante des services est demeurée constante, aux alentours de 2,3 %. Dans le même temps, celle dans les exportations mondiales de services est également restée stable en Allemagne, à un niveau proche de 6,5 %, alors qu'elle est retombée, respectivement, de 6,9 à 5 % en France et de 3,7 à 2,5 % aux Pays-Bas.

La position centrale de la Belgique dans le tissu économique européen est l'un des principaux facteurs ayant contribué à ces bons résultats quant aux échanges extérieurs de services (Duprez, 2011). D'une part, le pays a pu s'appuyer sur ses exportations nettes de services vers les organismes internationaux qui y ont leur siège, comme les institutions européennes⁽⁶⁾, ainsi que sur les activités qu'elles entraînent dans leur sillage, notamment au niveau des entreprises multinationales. D'autre part, cette situation au cœur de l'Europe a favorisé un rôle d'intermédiation, qui s'est traduit par le développement de services connexes à l'internationalisation du commerce. Les services de transport et de logistique ont ainsi pu se déployer, en particulier grâce à l'importance du port d'Anvers dans les flux de marchandises.

Les bonnes performances générales de la Belgique en matière d'échanges de services ne se reflètent toutefois pas dans toutes les catégories. Les exportations de services liés aux technologies de l'information et de la communication n'ont notamment pas enregistré d'essor notable. Par ailleurs, la part des services fortement axés sur l'innovation, comme les prestations de R&D ou la valorisation des brevets, est encore faible. L'ensemble de ces services

(1) Le pourcentage de variation des marchés géographiques est calculé comme suit : l'évolution des importations en euros de \pm 240 pays partenaires est pondérée par la structure géographique des exportations de biens de la Belgique. Les marchés en t sont calculés selon la structure géographique en $t-1$.

(2) Par ordre d'importance : DE, FR, NL, UK, IT, US, ES, LU, IN, CH, SE, IL, PL, CN, AT, TR, JP, RU, DK et HK.

(3) Le pourcentage de variation des marchés par produit est calculé comme suit : l'évolution des importations mondiales en euros de \pm 260 produits de la nomenclature CTIC-3 est pondérée par la structure par produit des exportations de biens de la Belgique. Les marchés en t sont calculés selon la structure par produit en $t-1$.

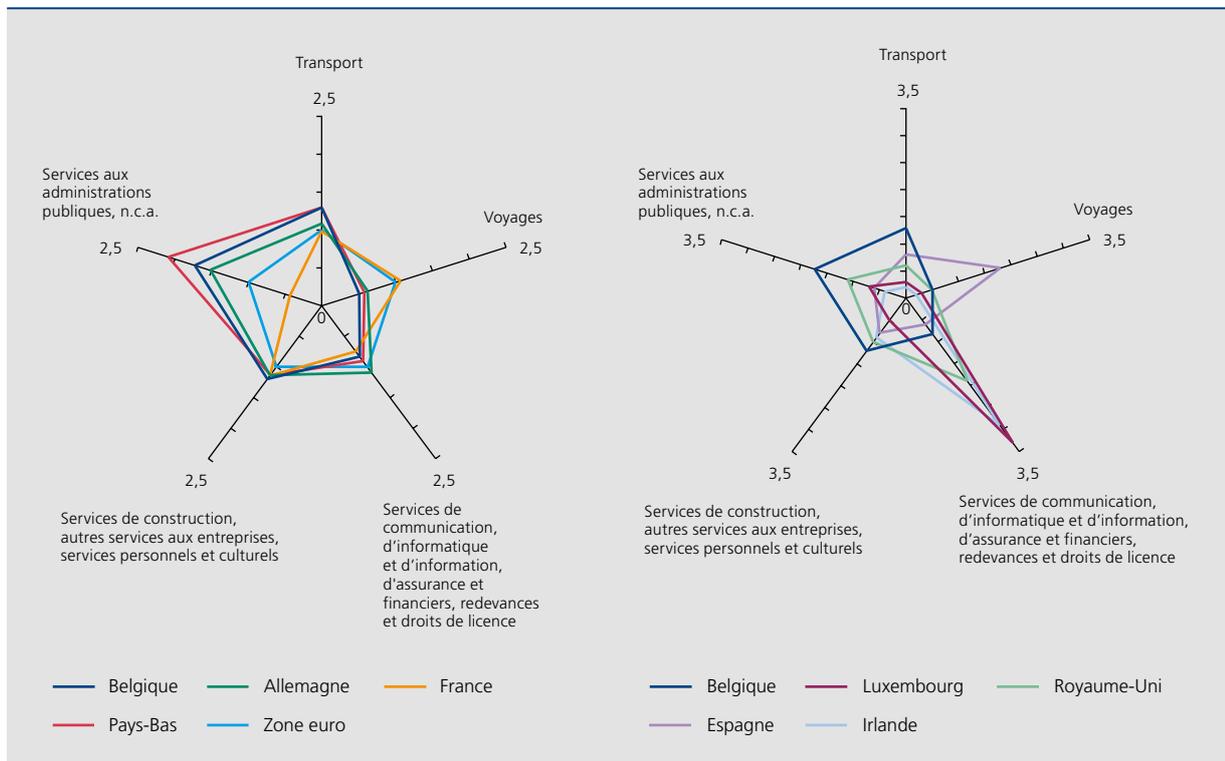
(4) Sont ici pris en considération les 20 pays précités, auxquels s'ajoutent PT, CZ, IE, EL, FI, BR, HU, AE, CA et NO.

(5) Précisons que, alors que le transit de biens représente une part significative des flux d'exportations des Pays-Bas et de l'Allemagne (via, notamment, les ports de Rotterdam et de Hambourg), celui-ci semble en revanche limité en France.

(6) Précisons que, lorsque la nature des services fournis le permet, une partie des services aux institutions ne sont pas comptabilisés dans la catégorie des services aux administrations publiques mais imputés dans les catégories définies de services, de sorte que la spécialisation dans ce domaine est calculée *a minima* pour chaque pays.

GRAPHIQUE 4 EXPORTATIONS DE SERVICES: INDICES D'AVANTAGES COMPARATIFS RÉVÉLÉS⁽¹⁾

(moyenne 2009-2011)



Sources : CE, BNB.

(1) L'indice d'avantages comparatifs révélés compare la part des exportations d'une catégorie de services dans le total des exportations de services d'un pays avec la part correspondante pour une zone de référence, la zone euro en l'occurrence. Un indice supérieur à 1 indique une spécialisation par rapport à la zone de référence, le poids des exportations de cette catégorie dans le total y étant plus élevé que dans la zone de référence, et vice versa pour un indice inférieur à 1.

constituent pourtant un catalyseur de la croissance dont toute l'économie pourrait bénéficier.

2. Analyse microéconomique du commerce extérieur

Au-delà de l'examen des flux agrégés d'échanges extérieurs, une analyse plus fine de la population des entreprises belges opérant sur les marchés internationaux donne des indications supplémentaires quant à la dynamique des exportations de biens, en particulier durant la crise récente.

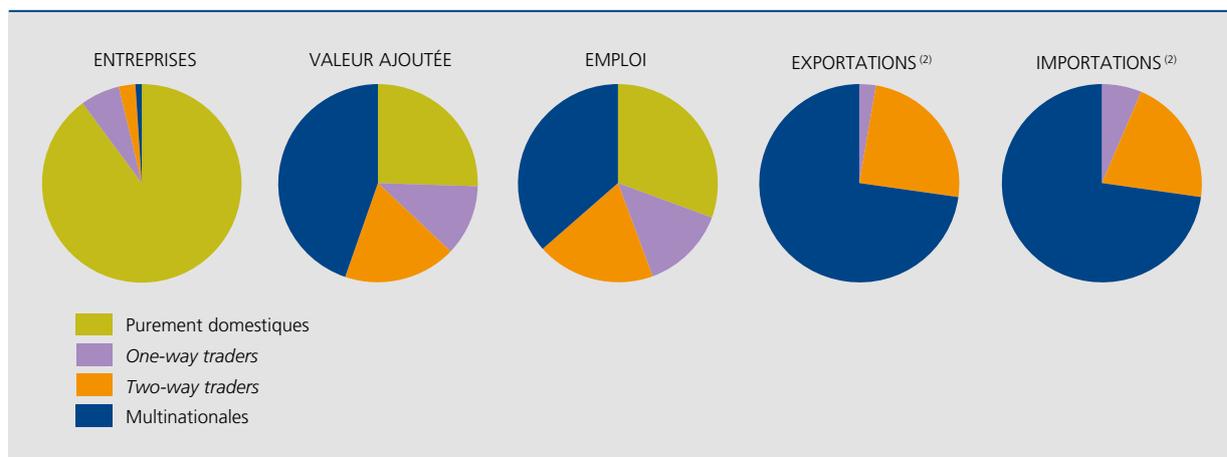
Un tel examen se fonde sur une source d'informations extrêmement détaillées, reprenant l'ensemble des transactions effectuées par des entreprises résidentes avec le reste du monde, par pays de destination (pour les exportations) ou de provenance (pour les importations) et par type de biens. La classification des produits pour laquelle il a été opté est la classification HS6, qui répartit les exportations entre plus de 5 000 catégories⁽¹⁾. Comme pour les séries macroéconomiques présentées dans la section

précédente, seules les transactions utilisées pour l'établissement des statistiques du commerce extérieur selon le concept national, c'est-à-dire à l'exclusion des flux de transit et d'une partie du quasi-transit, sont prises compte. Ces données sont tirées soit des déclarations en douane, pour le commerce extracommunautaire, soit des déclarations Intrastat, pour le commerce intracommunautaire. N'ont été retenues que les entreprises dont les exportations à destination de l'UE excédaient 1 million d'euros aux prix de 2006 ou dont les exportations extracommunautaires représentaient au moins 100 000 euros aux prix de 2006⁽²⁾.

(1) Par exemple, les exportations et importations de voitures sont réparties entre quatre catégories HS6, en fonction de leur cylindrée. La liste complète des produits HS6 peut être téléchargée sur le site http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/index.cfm?TargetUrl=DSP_PUB_WELC.

(2) En ce qui concerne les flux d'importations, les critères retenus sont de, respectivement, 700 000 et 50 000 euros aux prix de 2010 pour l'ensemble des importations intracommunautaires et extracommunautaires. Les critères appliqués au commerce intracommunautaire sont basés sur la réglementation européenne fixant le seuil de déclaration Intrastat. Pour les exportations, le critère de 1 million d'euros est en vigueur depuis 2006. Pour les importations, le critère de 700 000 euros a été introduit en 2010. Afin de procéder à un contrôle pour l'évolution des prix, le critère de déclaration est corrigé pour l'évolution du déflateur de PIB. Un montant minimum de déclaration Extrastat a également été appliqué afin de supprimer les petits exportateurs/importateurs occasionnels.

GRAPHIQUE 5 STRUCTURE DE L'ÉCONOMIE BELGE, EN 2005⁽¹⁾



Sources : données individuelles de la Centrale des bilans, combinées aux données du commerce extérieur, de la balance des paiements et de l'enquête sur les investissements directs à ou de l'étranger.

(1) Secteur privé, à l'exclusion des banques et compagnies d'assurances.

(2) Commerce de biens et de services.

Après nettoyage des données de transaction et application des critères définis ci-dessus, les données prises en considération couvrent entre 82 et 92 % des exportations et importations de biens de la Belgique selon le concept national.

2.1 Les entreprises belges dans un monde globalisé

2.1.1 La situation en 2005

En prélude à l'analyse de l'évolution des exportations de biens des entreprises belges, il convient tout d'abord de préciser le degré d'intégration des entreprises belges au sein de l'économie mondiale. Pour cela, outre les données d'exportations et d'importations de biens, les données individuelles d'exportations et d'importations de services, de même que les données individuelles de l'enquête sur les investissements directs à ou de l'étranger, ont été mobilisées. Celles-ci reprennent, pour chaque entreprise belge, l'ensemble des transactions internationales de services ainsi que l'ensemble des transactions d'investissements directs à ou de l'étranger dans laquelle une entreprise belge est impliquée (soit comme filiale d'un groupe étranger, soit comme maison mère d'une multinationale). Toutes ces informations ont ensuite été combinées aux données de la Centrale des bilans pour déterminer le degré d'intégration à l'économie mondiale des entreprises belges.

En 2005, dernière année pour laquelle des données exhaustives du commerce international de services par

entreprise sont disponibles, parmi les 309 550 entreprises (hors banques et compagnies d'assurances) ayant déposé leurs comptes annuels auprès de la Centrale des bilans, 90 % étaient actives uniquement sur le marché belge et ne faisaient pas partie d'un groupe international, 6 % étaient des *one-way traders*, c'est-à-dire soit importatrices soit exportatrices et 3 % étaient des *two-way traders*, c'est-à-dire à la fois exportatrices et importatrices; enfin, 1 % d'entre elles faisaient partie d'un groupe international, soit comme filiale d'une société étrangère, soit comme maison mère d'une multinationale belge.

Le nombre de multinationales actives en Belgique est donc relativement limité (2 979 en 2005). Ces dernières représentent cependant près de 45 % de la valeur ajoutée et 36 % des emplois dans le secteur privé, hors banques et compagnies d'assurances. Elles sont particulièrement importantes pour le commerce extérieur de la Belgique puisqu'elles s'arrogent à elles seules près de 73 % des exportations et importations de biens et de services.

Ces éléments illustrent l'importance de la compétitivité externe des entreprises pour l'économie belge. En effet, si à peine 10 % d'entre elles sont actives sur les marchés internationaux, elles génèrent 75 % de la valeur ajoutée et 70 % des emplois dans le secteur privé.

Comme cela a été mis en évidence par de nombreuses études, tant internationales (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 et Mayer et Ottaviano, 2007, pour une analyse au niveau européen) que belges (Muûls et Pisu, 2007, Dhyne *et al.*, 2010), les multinationales et, plus généralement, les firmes exportatrices ou importatrices sont des sociétés de grande taille, ayant une productivité plus importante et de meilleures perspectives de croissance à long terme que les entreprises purement domestiques.

En effet, sur la base des informations comptables reprises au sein de la Centrale des bilans, près d'un tiers des multinationales actives en 2005 avaient effectué, en 2004 ou en 2005, un investissement dans des actifs intangibles, comme un investissement en R&D ou en brevets et licences, en *goodwill* ou en marques et droits similaires, contre à peine 7 % des entreprises purement domestiques durant la même période.

2.1.2 Les entreprises exportatrices belges – Évolution sur la période 1995-2011

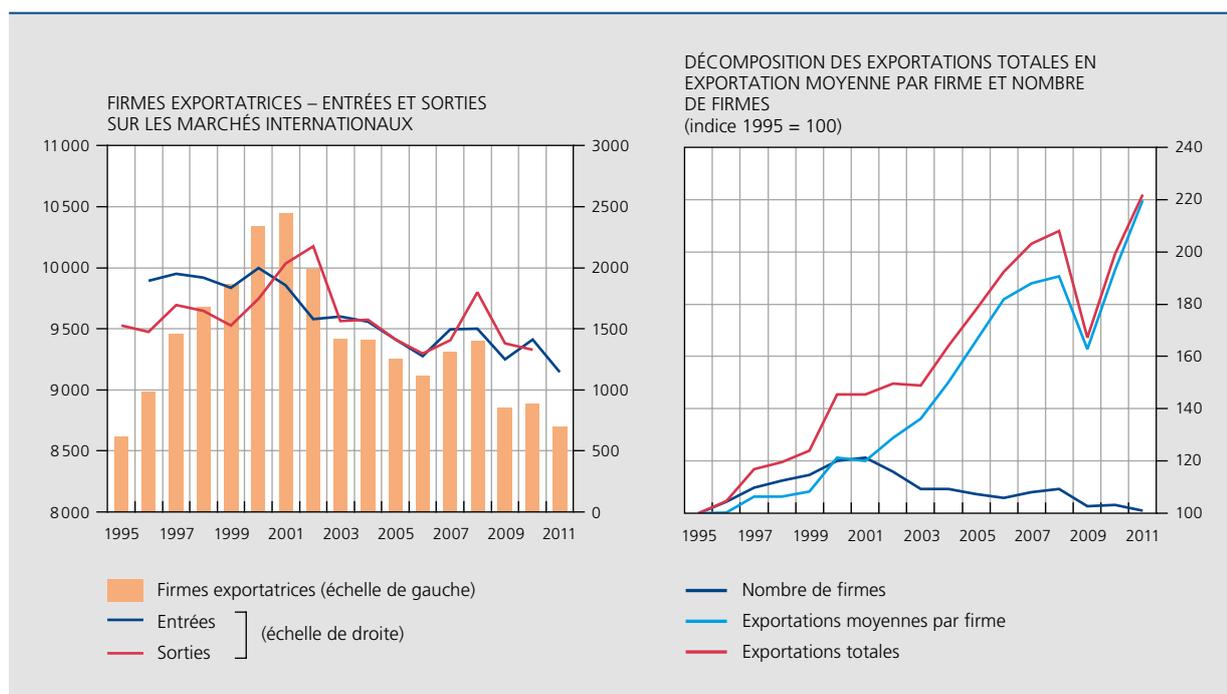
En complément à la vision statique présentée ci-dessus, une analyse de l'évolution du nombre de firmes exportatrices de biens au cours de la période 1995-2011 met en évidence une diminution constante du nombre d'entreprises exportatrices à partir de 2002. En effet, si, au cours de la période 1995-2001, le nombre d'exportateurs est passé de 8 618 à 10 449, seules 8 703 sociétés exportaient encore

des biens en 2011. Toutefois, cette baisse du nombre de firmes exportatrices ne s'est pas traduite par un recul de nos exportations totales, celles-ci étant principalement le reflet de l'importante augmentation du montant moyen exporté par entreprise.

Ces évolutions nettes masquent cependant d'importants mouvements annuels d'entrées et de sorties sur les marchés internationaux. De fait, sur la période 1995-2011, 1 635 entreprises sont, en moyenne, entrées chaque année sur les marchés internationaux, alors que 1 604 en sont sorties. Pour les jeunes exportateurs, il semble qu'il soit difficile de pérenniser des activités au-delà d'un an. En effet, le taux de survie à un an des nouveaux exportateurs sur les marchés internationaux n'est que de 60 %, et il tombe à 23 % à un horizon de cinq ans.

Les entreprises exportent par nature plusieurs produits vers plusieurs marchés. En effet, l'entreprise exportatrice moyenne exportait 14,2 produits HS6 en 1995. Ce nombre a eu tendance à augmenter au cours de la période, pour atteindre 22,1 en 2011. À cette date, 12 % des exportateurs ne négociaient qu'un seul produit HS6. En 2011, la société exportatrice moyenne desservait 14 destinations différentes (soit quatre de plus qu'en 1995). Seules 10 % des firmes n'étaient actives que dans un pays et 4 % n'étaient exportatrices que d'un seul produit vers une destination unique.

GRAPHIQUE 6 NOMBRE DE FIRMES EXPORTATRICES ET MONTANTS EXPORTÉS



Source : données individuelles du commerce extérieur, concept national.

Les exportations belges sont toutefois extrêmement concentrées au sein d'un nombre réduit de très grands exportateurs. Cette forte concentration s'est même accrue au cours des 16 dernières années. Le dernier percentile de la distribution des firmes exportatrices (c'est-à-dire 87 entreprises) s'arrogeait 50 % des exportations de biens de la Belgique (c'est-à-dire 105 milliards d'euros) en 2011, alors que 80 % d'entre elles ne représentaient que 10 % du total.

2.2 Décomposition de la croissance des exportations

Si l'analyse agrégée de l'évolution des exportations belges fournit une indication sur la dynamique globale du commerce extérieur de la Belgique, elle ne permet pas d'en identifier les sources, que seul l'examen des flux d'exportation au niveau microéconomique peut mettre en évidence.

D'un point de vue microéconomique, la croissance agrégée des exportations entre $t-1$ et t peut être subdivisée en deux composantes principales.

La première est liée au fait que certaines relations commerciales internationales actives en $t-1$ ne le sont plus en t , tandis que d'autres sont nouvellement créées en t . Ce processus de création/destruction de transactions internationales est appelé la composante extensive de la croissance des exportations. Les exportations (dé)croissent parce que le volume des nouvelles transactions est plus (moins) important que celui des transactions détruites.

La seconde est liée à la croissance des transactions commerciales internationales qui ont été maintenues entre $t-1$ et t . Elle s'appelle la composante intensive de la croissance des exportations.

L'importance de la composante extensive dépend de la définition de la transaction internationale retenue aux fins de l'analyse. Pour cette étude, une transaction internationale représente l'exportation, par une entreprise belge, d'un produit HS6 particulier vers un pays de destination spécifique. La composante extensive de la croissance des exportations peut donc avoir trois sources : une composante « firmes », une composante « pays » et, enfin, une composante « produits ».

La composante « firmes » représente la marge extensive due aux entrées et aux sorties des entreprises sur les marchés internationaux considérés dans leur globalité. La composante « pays » est la marge extensive due aux entrées et aux sorties en t d'un pays de destination par

des firmes exportatrices existantes. Enfin, la composante « produits » correspond quant à elle à la marge extensive associée à l'introduction ou au retrait de produits HS6 particuliers par les entreprises exportatrices existantes dans leurs différents pays de destination.

En 1995, la banque de données présentée ci-dessus reprenait 366 563 transactions individuelles (firme x pays x produit). Elle en comptait 876 414 en 2011. La croissance du nombre de transactions observée au cours des 16 dernières années témoigne de l'importance de la marge extensive dans l'évolution du commerce extérieur. En fait, durant cette période, 89 % (respectivement 90 %) des firmes exportatrices ont modifié chaque année leur portefeuille de pays de destination (respectivement de produits). À peine 3 % des firmes exportatrices ne recourent qu'à la marge intensive pour se développer sur les marchés internationaux.

Afin de mesurer la contribution des différentes composantes de la croissance des exportations, la définition de cette dernière entre deux périodes est celle proposée par Davis et Haltiwanger (1992). Elle permet de calculer un taux de croissance associé aux créations/destructions de transactions. Elle est donnée par

$$\dot{X}_{it} = 2 \frac{X_{it} - X_{it-1}}{X_{it} + X_{it-1}}$$

où X_{it} représente le montant de la transaction i observé pour l'année t et \dot{X}_{it} le taux de croissance de cette transaction entre t et $t-1$.⁽¹⁾

La croissance agrégée s'obtient comme

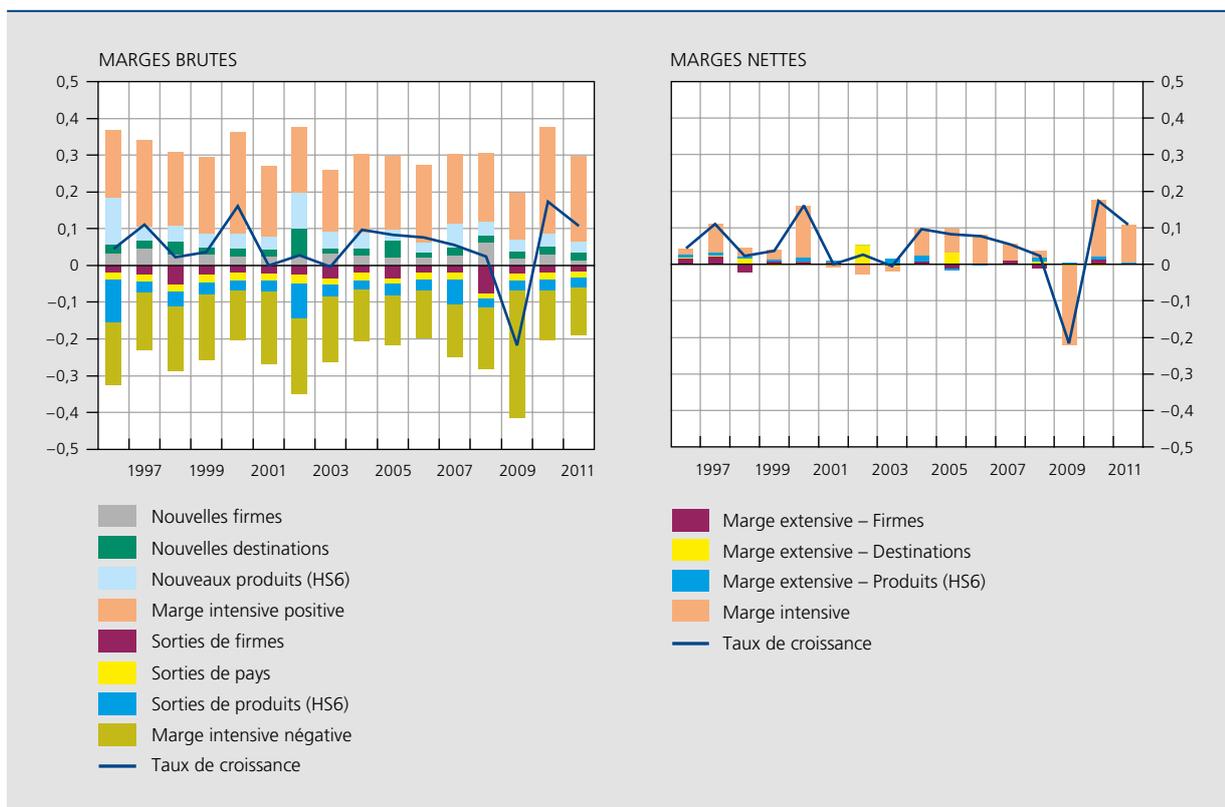
$$\dot{X}_t = \sum_{i=1}^N \frac{X_{it} + X_{it-1}}{X_t + X_{t-1}} \dot{X}_{it}$$

où X_t représente le montant total des exportations pour l'année t et \dot{X}_t le taux de croissance des exportations entre t et $t-1$.

Une répartition des différentes contributions individuelles à la croissance des exportations entre les différentes marges extensives et intensives définies ci-dessus met en évidence une contribution nette relativement faible des diverses composantes de la marge extensive, mis à part en 2002 et en 2005, où la composante « pays » semble avoir concouru significativement à la croissance agrégée. Ces deux contributions importantes de la composante « pays » étant liées

(1) Selon cette définition, la création d'une nouvelle transaction induit un taux de croissance de +2, alors que la définition classique d'un taux de croissance induirait un taux de croissance de +∞. De même, selon cette définition, la destruction d'une transaction induit un taux de croissance de -2, contre -1 selon la définition classique.

GRAPHIQUE 7 DÉCOMPOSITION DE LA CROISSANCE ANNUELLE DES EXPORTATIONS – MARGES EXTENSIVES ET INTENSIVES



Source : données individuelles du commerce extérieur, concept national.

à des événements exceptionnels concernant un nombre très limité d'entreprises, elles n'ont aucune interprétation macroéconomique et doivent donc être considérées comme des événements purement idiosyncratiques. Mis à part en 2002 et en 2005, la progression des exportations belges a donc eu principalement pour source la composante intensive de la croissance, en particulier à partir de 2000. La croissance nette du volume des transactions établies représente en effet de 80 à 95 % de la croissance agrégée.

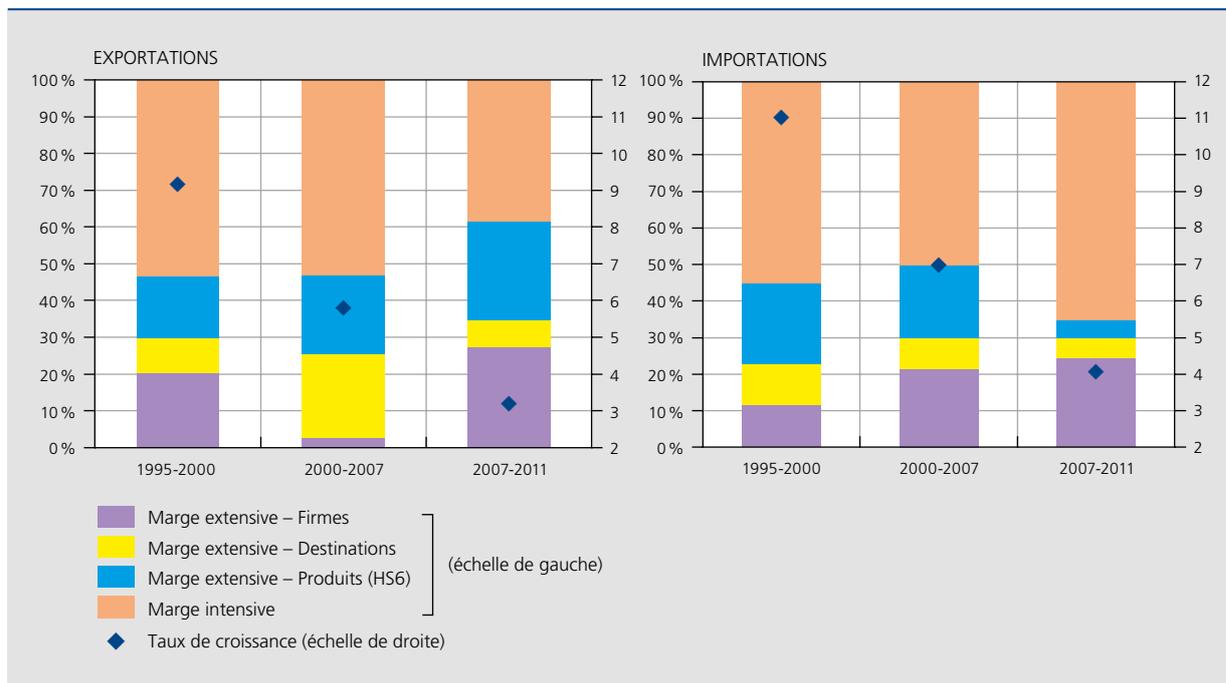
Cette décomposition de la croissance met également en évidence le fait que la crise du commerce international en 2009 a surtout entraîné une réduction des montants exportés vers les marchés existants, plutôt que la cessation complète des relations commerciales (cf. Behrens *et al.*, 2010). Le maintien de la plupart de celles-ci a permis aux exportateurs belges de bénéficier rapidement de la reprise de la demande mondiale en 2010. Un profil de croissance similaire a été observé pour les importations des entreprises belges, qui trouve également principalement son origine dans la marge intensive.

Une décomposition plus fine de la marge intensive en « marge intensive due aux transactions créées au cours

des trois dernières années » et « marge intensive due aux autres transactions » montre toutefois que ce sont les relations récemment créées qui contribuent le plus à la croissance intensive. Il convient en particulier de mentionner que l'évolution de la marge intensive en 2009 et en 2010 a une composition totalement différente. La baisse des flux commerciaux en 2009 est essentiellement imputable aux « anciennes » transactions (établies avant 2006), alors que la hausse observée en 2010 a, pour moitié, été le résultat de l'intensification de relations commerciales créées entre 2007 et 2009.

Les contributions nettes relativement faibles de la marge extensive à la progression des exportations masquent des modifications très importantes dans la structure des exportations belges. Comme indiqué précédemment, la quasi-totalité des firmes exportatrices remanient leur portefeuille de pays-produits chaque année. Ces révisions substantielles sont mises en exergue dans les contributions brutes à la croissance des marges extensives et intensives. Par exemple, la très faible contribution nette de la marge extensive « produits » dissimule en fait de notables contributions positives (associées à l'introduction de nouveaux produits sur des marchés existants) et négatives (associées

GRAPHIQUE 8 DÉCOMPOSITION DE LA CROISSANCE DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS À LONG TERME – MARGES EXTENSIVES ET INTENSIVES



Source : données individuelles du commerce extérieur, concept national.

à la sortie de produits sur des marchés existants). Un tel phénomène indique que les exportateurs belges s'adaptent à la concurrence internationale en modifiant régulièrement leur portefeuille « produits » sur les différents marchés sur lesquels ils sont actifs. Les contributions brutes de la marge extensive « firmes » traduisent également les grands changements dans la composition de la population des firmes exportatrices.

Une analyse de la progression des exportations à plus long terme modifie également sensiblement l'importance relative de la contribution des marges extensives à la hausse de nos exportations. En effet, une analyse de la contribution des différentes marges de croissance sur de plus longues périodes (1995-2000, 2000-2007 et 2007-2011) met en évidence un accroissement significatif de la contribution relative des marges extensives.

Si la composante « pays » semble en général jouer un rôle assez mineur dans la croissance agrégée des exportations (moins de 10 % de la progression cumulée au cours des périodes 1995-2000 et 2007-2011), les deux autres composantes extensives semblent être une source importante de hausse des exportations à long terme. Au cours des trois sous-périodes examinées, les différentes composantes de la marge extensives ont en effet représenté de 47 à 61 % de la croissance cumulée durant celles-ci.

Comme indiqué ci-dessus, la période 1995-2000 a été caractérisée par un accroissement du nombre total d'exportateurs (le nombre de firmes exportatrices a augmenté de 1 723 unités), ce qui s'est traduit par une contribution de 20 % de la marge extensive « firmes » à la croissance cumulée des exportations. La contribution de la marge extensive « firmes » est restée légèrement positive au cours de la deuxième sous-période, sur fond de réduction du nombre d'exportateurs (l'on a observé une perte nette de 1 031 entreprises exportatrices). Au cours de la période récente, la contribution de la marge extensive « firmes » a également été significative (de l'ordre de 27 % de la croissance cumulée), mais elle s'est faite dans un contexte de hausse globale du volume des exportations assez faible comparé aux deux autres sous-périodes, ce qui relativise quelque peu l'ampleur de cette contribution.

Une différence majeure par rapport à la décomposition de la croissance annuelle est le rôle majeur joué par la marge extensive « produits ». Au cours des deux premières périodes, cette composante a été responsable d'environ 20 % de la croissance cumulée. Cette contribution de la composante « produits » a été particulièrement importante durant la période de crise récente. Elle a alors en effet concouru pour plus de 27 % à la croissance cumulée.

Certes, cette plus vive contribution de la marge extensive durant la crise (60 % de la progression si l'on considère l'ensemble des marges extensives) s'est faite dans un contexte de croissance cumulée faible, durant laquelle de forts mouvements adverses de marges intensives ont été observés. Ceux-ci ont pu réduire la contribution de la marge intensive à la croissance cumulée. Toutefois, une décomposition similaire de la hausse des importations montre que, si la contribution des marges extensives au cours des deux premières sous-périodes était comparable à celle enregistrée pour les exportations, la situation a été sensiblement différente durant la crise, alors que l'environnement de croissance était relativement identique à celui des exportations. Entre 2007 et 2011, les importations ont, contrairement aux exportations, surtout augmenté grâce à la marge intensive.

La décomposition de la croissance à long terme des exportations sur la période 2007-2011 semble donc indiquer que, durant la crise, les exportateurs belges ont sensiblement modifié leur portefeuille « produits » sur les marchés sur lesquels ils étaient actifs. Il convient de noter que cette contribution plus forte de la marge « produits » n'est pas le résultat isolé d'un nombre réduit d'entreprises. Entre 2007 et 2011, près de 300 000 nouvelles « transactions » (un produit exporté par une entreprise vers un pays de destination) ont en effet été créées par les entreprises existantes sur des marchés existants, tandis que, dans le même intervalle, un peu plus de 200 000 transactions ont cessé. Ce changement notable dans le

portefeuille de produits a principalement concerné les produits chimiques, le matériel électrique et les machines. Globalement, les évolutions observées semblent indiquer un repositionnement des entreprises belges dans l'exportation de produits à contenu technologique important ou moyennement important et à destination des marchés émergents (Europe de l'Est, Chine, Inde).

Conclusions

Tant l'analyse des données macroéconomiques que celle des données microéconomiques du commerce extérieur de la Belgique ont mis en évidence les modifications considérables de la structure des exportations belges. Ces changements structurels ont été des facteurs significatifs de croissance externe pour les entreprises belges. Ces dernières doivent veiller à se positionner sur des segments de niche à fort contenu technologique afin de préserver ou d'élargir leur part de marché à l'étranger.

Le processus de transformation de l'économie belge se reflète dans l'importance que joue la marge extensive dans la croissance sur de longues périodes de nos exportations depuis 1995. Ce processus semble même s'être intensifié durant la crise récente. En effet, comme indiqué ci-dessus, la progression de nos exportations au cours des cinq dernières années a surtout trouvé son origine dans la diversification du portefeuille « produits » des exportateurs belges.

Bibliographie

- Aw B. et A. R. Hwang (1995), « Productivity and the export market: A firm-level analysis », *Journal of Development Economics*, 47(2), 313-332.
- Behrens K., G. Corcos et G. Mion (2010), *Trade crisis? What trade crisis?*, NBB Working Paper 195.
- 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., 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 (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.
- Davis S. et J. Haltiwanger (1992), « Gross job creation, gross job destruction, and employment reallocation », *Quarterly Journal of Economics*, 107(3), 819-63.
- Dhyne E., C. Fuss et C. Mathieu (2010), *Labour demand adjustment: Does foreign ownership matter?*, NBB Working Paper 207.
- Duprez C. (2011), « Échanges internationaux de services: Une contribution croissante au solde courant de la Belgique », BNB, *Revue économique*, 59-75, décembre.
- 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 internationalisation of European firms*, Bruegel/CEPR EFIM2007 Report, Bruegel Blueprint Series.
- Muûls M. et M. Pisu (2007), *Imports and exports at the level of the firm: Evidence from Belgium*, NBB Working Paper 114.