

Synthèse

Les exportations wallonnes en bonne santé, mais aux ambitions encore trop limitées

Les exportations sont indispensables au dynamisme de l'économie wallonne, dont l'étroitesse du marché intérieur limite rapidement la croissance des entreprises.

Il était donc plus que nécessaire de consacrer une édition des «Etudes sur l'entreprise» à l'analyse des exportations wallonnes. La première étude a pour objectif d'évaluer les performances des exportations wallonnes au cours des dernières années. La seconde étude tente de cerner la dynamique d'exportation au sein des entreprises par le biais d'une enquête qualitative : quels sont les facteurs à l'origine d'une démarche d'exportation réussie, quels en sont les freins, quels sont les obstacles qui détournent les entreprises de l'activité d'exportation ?

Les différents indicateurs quantitatifs présentés dans l'étude n°1 peignent un tableau positif de l'évolution des exportations wallonnes. Ces dernières ont en effet connu une croissance soutenue entre 2002 et 2008, aux alentours de 5,5% par an. Ces bonnes performances ont entraîné une augmentation (à 20%) de la part des exportations wallonnes dans le total des exportations belges. Augmentation certes encore insuffisante au regard du poids du PIB wallon dans le PIB belge (23%), ce rééquilibrage de près de 5 points de pourcentage en 7 ans est un signe très encourageant.

D'autres signes positifs sont donnés par l'évolution des parts de marché des exportations wallonnes dans la demande étrangère (mesurée par les importations des pays étrangers). La part des exportations wallonnes dans le total des importations mondiales a légèrement progressé depuis 2002. En clair, les entreprises exportatrices wallonnes ont gagné des parts de marché, ce qui suggère une compétitivité structurelle relativement solide.

Cependant, le détail de l'évolution des parts de marché des exportations wallonnes par régions et par pays nuance quelque peu ce bon résultat. Ce sont sur des marchés «matures», comme ceux de l'Europe ou des Etats-Unis, que la Wallonie a gagné l'essentiel de ses parts de marché.

Par contre sur les marchés de quelques grands pays émergents ou de l'Afrique, les parts de marché wallonnes ont eu tendance à se tasser, en dépit de taux de croissance très soutenus de nos exportations. En particulier, les performances sur le marché chinois sont préoccupantes : les entreprises wallonnes ont perdu près d'un tiers de leurs parts de marché depuis 2002. Par contre, sur le marché indien, la tendance est inverse : nos entreprises ont gagné des parts de marché.

La difficulté pour les entreprises wallonnes à se lancer dans l'exportation lointaine se reflète dans la concentration géographique de leurs exportations sur les pays limitrophes. Par exemple, le fait que plus d'un quart des exportations wallonnes soit dirigé vers la France (pays de même langue) illustre peut-être un certain manque d'audace des exportateurs wallons.

Pourtant, la spécialisation sectorielle des exportations wallonnes peut leur ouvrir des perspectives favorables sur les marchés émergents. L'acier à haute valeur ajoutée, les produits pharmaceutiques, les machines et engins mécaniques et électriques sont des biens dont la demande mondiale devrait croître dans les prochaines années. Cependant, il ne suffit pas de produire les biens qui sont demandés par les marchés étrangers. Il faut encore qu'ils soient de qualité et compétitifs pour les imposer.

Nos entreprises en sont bien conscientes puisque, en réponse à notre enquête (étude 2), elles considèrent ces deux facteurs – qualité et prix de leur produit – comme les clés principales de leur succès à l'exportation. On ne retrouve cependant pas la qualité des produits dans les facteurs cités par les entreprises comme un frein à leur exportation, ce qui laisse à penser que nos entreprises performant bien sur ce critère.

Par contre, la compétitivité-prix est bel et bien considérée comme un frein important pour nos exportations, ce qui renforce encore la demande des entreprises d'en faire une priorité, par exemple lors des accords interprofessionnels ou sectoriels.

Mais les principaux freins et obstacles à l'exportation que citent tant les entreprises qui exportent que celles qui n'exportent pas sont les coûts de prospection des marchés étrangers, la recherche des canaux de distribution, ainsi que la collecte de l'information sur les opportunités à l'étranger. Ces coûts sont d'autant plus difficiles à supporter que l'entreprise est petite.

Les réponses à de nombreuses questions montrent aussi que l'activité d'exportation d'une entreprise s'intensifie, se diversifie géographiquement (tant en nombre qu'en éloignement des pays destinataires), et s'ouvre à d'autres activités internationales en fonction de sa taille.

La principale conclusion de l'enquête auprès des entreprises exportatrices est claire : le volume des exportations wallonnes et leur rayonnement dans le monde (dont les pays émergents à forte croissance) dépendent pour une bonne part de la taille des entreprises. Et, inversement, un grand nombre d'entreprises wallonnes ne peuvent grandir que si elles exportent, compte tenu de l'étroitesse du marché intérieur belge.

La dimension d'exportation doit donc être intégrée aussi vite que possible dans la démarche de croissance des entreprises. Les réponses à notre enquête montrent que c'est possible. En effet un grand nombre d'entreprises non-exportatrices n'excluent pas d'exporter, pourvu que les incitants à l'exportation les soutiennent efficacement dans leurs démarches de recherche de marchés étrangers et d'implantation sur ces marchés. Bref, qu'on les aide à franchir le pas.

A cet égard, l'enquête montre que les soutiens à l'exportation sont fortement utilisés. Ce sont principalement les soutiens à la prospection et à la représentation qui sont les plus sollicités, et donc en phase avec les besoins des entreprises.

Une analyse fine des résultats de cette enquête devrait permettre d'accroître encore l'efficacité de ces mécanismes de soutien pour inciter des entreprises qui n'exportent pas ou peu à se lancer plus résolument sur les marchés étrangers et plus spécifiquement sur les marchés lointains très porteurs. Ce qui permettra à ces entreprises de grandir et d'exporter encore plus, encore plus loin. Un cercle vertueux dont l'économie wallonne a grand besoin. ||