

## **APERÇU DES CLUSTERS STRATEGIQUES DE LA REGION WALLONNE**

### **Introduction**

Les pouvoirs publics disposent de moyens limités pour soutenir le développement de l'économie dont les besoins, eux, sont illimités. Face à cette problématique, il convient de définir des priorités. Celles-ci peuvent être fixées de manière fonctionnelle (support à la R&D, à la formation, à l'investissement, à l'infrastructure, etc.), opérationnelle (support à des projets précis) ou encore structurelle (support à des secteurs d'activités précis, à des entreprises d'un certain profil, etc.). La définition de ces priorités doit reposer sur une analyse objective du potentiel endogène d'une région donnée. A cet égard, M. Porter (1990) met en évidence la présence, au sein de différentes régions du globe, de pôles d'activités performants au niveau international (clusters).

Partant de ce constat, une politique ciblée des pouvoirs publics doit chercher à créer ou à renforcer les déterminants des pôles d'activités qui, au niveau d'une région, sont innovants et compétitifs sur la scène internationale.

Les clusters stratégiques peuvent être définis de trois façons différentes : il peut s'agir de clusters régionaux dont les exemples les plus frappants sont Silicon Valley aux Etats-Unis et Emilia-Romagna en Italie, de chaînes de production verticale (la chaîne du fournisseur-assembleur-distributeur-consommateur) ou encore de secteurs définis à un niveau d'agrégation très élevé (par exemple le secteur chimique) (Jacobs and De man, 1996). L'article présenté ci-après identifie les pôles d'activité d'importance stratégique en Région Wallonne. C'est à ce titre que l'analyse repose en partie sur l'approche proposée par Porter dans son ouvrage sur l'avantage compétitif des nations, tout en la complétant pour palier aux limitations de celle-ci.

Après avoir passé en revue les principaux résultats de l'analyse statique des secteurs d'activités wallons, nous présentons la grille des clusters wallons telle que proposée par Porter dans son ouvrage sur l'avantage compétitif des nations. Ensuite, nous présentons les résultats de l'approche dynamique de l'analyse réalisée pour les exportations vers le monde.

### **Sources**

Deux sources d'informations ont principalement été exploitées à cette fin : les statistiques du commerce mondial par produit de l'OMC (1) et les statistiques douanières des exportations de la région wallonne par produit (2). En ce qui concerne les statistiques du commerce mondial, il s'agit des statistiques les plus détaillées sur le commerce extérieur dont nous avons pu disposer, tandis que la nomenclature utilisée par ce Centre du Commerce International est la nomenclature CTIC (Classification Type du Commerce International) où les produits sont répertoriés selon des codes à 5 chiffres.

Par ailleurs, concernant les sources wallonnes, il est important de souligner que la présente étude est probablement une des toutes premières, en Belgique, à exploiter des sources régionales détaillées par produit qui ne sont disponibles que depuis 1997. Tandis qu'en raison de la nature des sources disponibles et, en particulier, de l'absence de données internationales fiables en matière de services, les résultats relatifs aux

services ne sont pas présentés dans le cadre de cet article. Cependant, cette omission ne devrait pas porter ombrage à la pertinence de l'analyse dans la mesure où la plupart des activités de services sont intimement liées, voire dépendantes des activités de production.

Nous attirons également l'attention sur le fait que nous aurions souhaité pouvoir éclairer la recherche par les données relatives aux investissements directs wallons à l'étranger pour l'intégrer dans notre analyse de compétitivité et en relativiser certains aspects. L'absence totale d'informations fiables en la matière nous a empêché de poursuivre dans cette voie.

## **I. L'approche statique**

### **Méthodologie**

L'approche statique est fondée sur les bases de données du CCI et de la BNB pour l'année 1995. Nous nous sommes attachés à réunir différentes données selon la même structure, à savoir les statistiques des exportations selon la nomenclature CTCI à 5 chiffres.

A l'issue de cette étape, nous répertorions 3126 produits différents exportés par la Wallonie. Les informations utilisées pour ces produits concernent :

- ◆ La valeur des exportations wallonnes par produit et zone géographique en BEF ;
- ◆ La valeur des exportations mondiales par produit et zone géographique en \$ (3);

Ces informations nous ont permis de calculer des parts de marché par produit et par zone géographique.

L'analyse porte sur les marchés de trois zones géographiques différentes, à savoir : le marché mondial, le marché européen (au sens de l'Union Européenne) et les marchés du reste du monde (Hors Union Européenne). Nous évoquerons principalement trois raisons à ce choix :

- Le marché de l'Union Européenne est un marché « naturel » pour les entreprises wallonnes par rapport aux autres marchés et ce en raison de l'absence de barrières douanières entre les différents états membres de l'UE.
- La proximité géographique de la plupart des marchés des états membres influence considérablement l'importance et la nature des exportations wallonnes vers ces marchés en particulier pour certains produits pondéreux.
- Distinguer la grande exportation, c'est mettre en évidence des marchés lointains plus protégés, plus difficiles à pénétrer, où le produit doit démontrer une compétitivité toute particulière.

A partir de ces informations, nous avons calculé, pour chaque produit, le ratio exprimant la part de marché à l'exportation par rapport à la part de marché moyenne de la Wallonie. Ce calcul a été réalisé pour les trois zones géographiques. Les indicateurs ainsi obtenus reflètent la compétitivité internationale relative de chaque secteur par rapport à la performance wallonne moyenne. Plus un secteur a un indice élevé, plus il est performant du point de vue de sa capacité à exporter et à gagner des parts de marché sur la scène internationale. Il est également pertinent de mettre en regard les parts de

marché relatives des produits avec une approximation de la balance commerciale belge (4). En effet, un produit dont la part de marché dans les exportations mondiales est élevée peut très bien présenter une balance commerciale déficitaire. Dans la mesure où un tel déficit est souvent le reflet d'un manque ou d'une perte de compétitivité des entreprises du secteur d'activité considéré, il est permis de s'interroger sur l'avantage compétitif que présente ce secteur ou plus précisément ce produit. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi d'éliminer de notre analyse les produits :

- ◆ dont les balances commerciales mondiales et européennes pour les années 1994 et 1995 sont négatives ;
- ◆ et dont plus de 5 balances commerciales (mondiales et européennes) sur 10 (2 balances commerciales par année sur 5 ans) sont déficitaires au cours des années 1991 à 1995. En effet, si nous n'avons exclu que les produits présentant deux déficits consécutifs en 94 et 95, le risque de ne prendre en compte que des facteurs conjoncturels (et non structurels) au déclin aurait subsisté.

A partir de ce travail, nous avons sélectionné et constitué trois catégories de produits qui servent de base à l'identification des clusters stratégiques:

- Les produits de la classe « 3 » dont la part de marché relative est supérieure ou égale à 3 fois la part de marché de la Wallonie dans les exportations mondiales ou dont les parts de marché relatives sont supérieures à 5 fois la part de marché de la Wallonie dans les exportations européennes et du reste du monde (hors UE);
- Les produits de la classe « 5 » dont la part de marché relative est supérieure ou égale à 5 fois la part de marché de la Wallonie dans les exportations mondiales;
- Les produits de la classe « 10 » dont la part de marché relative est supérieure ou égale à 10 fois la part de marché de la Wallonie dans les exportations mondiales.

Alors qu'à l'issue d'une première sélection (basée sur les parts de marché), nous avons retenu 512 produits performants, appliquer d'autres critères de sélection tels que ceux mentionnés ci-dessus nous a conduit à sélectionner, in fine, 264 produits parmi les 3126 répertoriés au départ (ce qui par la suite a permis une analyse beaucoup plus précise et rigoureuse).

Ces 264 produits ont ensuite été répertoriés dans 3 catégories de produits afin de répondre à un des objectifs principaux de l'analyse, à savoir : « sélectionner les meilleurs parmi les meilleurs ». Malgré une part d'arbitraire dans le choix des seuils définissant ces catégories de produits, il n'en reste pas moins que ces derniers ont permis la mise en place d'une sorte « d'échelle de valeurs » indispensable pour la suite de notre analyse (notamment au niveau de l'approche dynamique).

Par ailleurs, il est important de souligner que les principaux résultats des analyses effectuées sur cette base de données réduite, et plus particulièrement les pôles d'activités identifiés comme performants, confirment ce que d'autres avaient préalablement mis en évidence par le biais de méthodes d'analyses différentes basées sur les secteurs d'activité (selon la nomenclature NACE) (Gazon, 1995). Cette dernière étude constitue, à ce titre, un indice de la robustesse des résultats mis en valeur par notre analyse.

## Résultats

### A. Les performances des produits wallons à l'exportation : quelques résultats de l'approche statique

#### 1. Le volume

La Wallonie a exporté 3126 produits différents au cours de l'année 1995. Le tableau 1 montre qu'au cours de cette année, le volume de ses exportations vers le monde s'élève à plus de 660 milliards de francs belges. 82.42% de ces exportations sont destinés à l'Union Européenne. Ce chiffre corrobore les relations commerciales privilégiées que la Wallonie entretient avec les pays de l'Union Européenne et la difficulté de pénétrer les marchés de la grande exportation.

<b>Volume des exportations wallonnes :</b>	<b>En chiffres absolus</b>	<b>%</b>
- vers le monde	660.755.142.954 BEF	100%
- vers l'Union Européenne	544.569.449.254 BEF	82.42%
- vers le reste du monde	116.185.693.700 BEF	17.58%

Tableau 1 : Volume des exportations wallonnes en 1995 en francs belges.

Source : Statistiques régionales de la Banque Nationale de Belgique.

#### 2. L'importance de la Wallonie dans les exportations de l'UEBL

La part des exportations wallonnes dans les exportations de l'UEBL est de 13.57%. Par comparaison, les exportations flamandes totales représentaient à la même période 70% des exportations de l'UEBL, alors que les exportations bruxelloises de produits représentaient plus de 12% du total des exportations. Ces chiffres révèlent une faiblesse de la Wallonie par rapport aux autres régions du royaume, en dépit des « effets de porte »(5).

<b>Volume des exportations belgo-luxembourgeoises :</b>	<b>En chiffres absolus</b>	<b>Part des exportations wallonnes</b>
- vers le monde	4.869.303.931.360 BEF	13.57%
- vers l'Union Européenne	3.468.777.996.640 BEF	15.70%
- vers le reste du monde	1.400.525.934.720 BEF	8.30%

Tableau 2 : Volume des exportations belgo-luxembourgeoises en 1995 en Bef (taux de conversion : 29.48).

Source : Statistiques du Centre du Commerce International (base de données PC/TAS).

#### 3. Les parts de marché

La part de marché des exportations wallonnes totales par rapport aux exportations mondiales, s'élève à 0.54%, tandis que rapportée au marché de l'UE cette part se chiffre à 1.16%. Enfin, la part des exportations wallonnes dans le commerce à destination du reste du monde (hors Union Européenne) est de 0.15%. Cette faiblesse relative de la Wallonie à la grande exportation s'explique d'une part par l'orientation marquée de cette dernière vers les régions d'Europe (tableau 1), et d'autre part, par l'importance du marché de la grande exportation. Les tableaux 1 et 3 montrent, en effet, que ce dernier

représente 61.6% du commerce mondial de produits alors que les produits wallons exportés le sont pour plus des trois quarts à destination de l'Union Européenne.

<b>Volume des exportations :</b>	<b>En chiffres absolus</b>	<b>En %</b>	<b>Part des exportations wallonnes</b>
- mondiales	121.878.785.093.560 BEF	100 %	0.54%
- vers l'Union Européenne	46.828.398.300.640 BEF	38.4 %	1.16%
- vers le reste du monde (hors Union Européenne)	75.050.386.763.440 BEF	61.6 %	0.15%

Tableau 3 : Volume des exportations mondiales, européennes et non européennes (pour 3126 produits) en 1995.  
Source : Statistiques du Centre du Commerce International (base de données PC/TAS).

#### 4. Spécialisation des exportations wallonnes

L'analyse se focalise sur un nombre total de 264 produits, soit 8.5 % du nombre total des produits exportés par la Wallonie. La contribution de ces produits au volume d'affaires des exportations wallonnes s'élève à 56.1%. Ces chiffres démontrent une hyper spécialisation de l'économie wallonne au niveau de ses exportations. Cette spécialisation qui peut être le signe d'une excellente compétitivité pour les secteurs concernés, révèle également une extrême fragilité du tissu. Ainsi, 20 produits (soit 0.6 % du nombre total de produits wallons exportés) représentent près d'un quart du volume total des exportations wallonnes.

	<b>TOTAL</b>	<b>CLASSE 10</b>	<b>CLASSE 5</b>	<b>CLASSE 3</b>
Nombre de produits	264	91	98	75
% du nombre de produits sur le nombre de produits total.	8.4 %	2.9 %	3.1 %	2.4 %
Chiffre d'affaires (en Mia de BEF).	371	215	99	57
% des produits dans les exportations wallonnes vers le monde.	56.1 %	32.5 %	15 %	8.6 %
% des produits dans les exportations wallonnes vers l'Union Européenne.	55.8 %	32.8 %	14.5 %	8.5 %
% des produits dans les exportations wallonnes hors Union Européenne.	58.2 %	31.2 %	17.8 %	9.2 %

Tableau 4: Importance relative des catégories de produits

#### **B. Mise en perspective de quelques produits**

Afin de familiariser le lecteur avec les produits les plus performants et avant la présentation plus agrégée des différents clusters stratégiques, cette section met en évidence les dix produits wallons « leaders » pour chacun des critères suivants : le volume d'exportations et les parts de marché mondiales, européennes ou du reste du monde.

##### 1. Le volume des exportations

Les 10 produits qui émergent de l'analyse sur base du chiffre d'affaires total à l'exportation sont présentés dans le tableau 5.

Incontestablement, les « sérums d’animaux ou de personnes immunisés et autres constituants » sont, en terme de valeur absolue, les produits wallons les plus exportés puisqu’ils présentent un chiffre d’affaires à l’exportation de près de 24 milliards de francs belges. Ce volume d’exportation se répartit comme suit : 53% à destination de l’Union Européenne et 47% à destination du reste du monde. Ce chiffre démontre une excellente compétitivité de ces produits sur la scène de la grande exportation.

Vient ensuite un groupe de quatre produits issus du secteur de la sidérurgie qui représentent ensemble près de 45 milliards de BEF. Ils consistent essentiellement en produits plats. Ces produits sont principalement exportés vers l’Union Européenne en raison du faible ratio poids sur valeur ajoutée.

Cinq autres catégories de produits émergent également :

- « Les autres plaques, feuilles en polymères du propylène » avec un volume d’exportation s’élevant à plus de 12 milliards de francs dont 86% sont exportés vers l’Union Européenne.
- « La glace non armée », avec un chiffre d’affaires à l’exportation de près de 10 milliards de francs belges est exportée à raison de 70% vers l’Union Européenne.
- « Les mèches, stratifils et fils de fibres de verre », présentent un volume de près de 8 milliards de francs dont la quasi totalité est exportée vers l’Union Européenne (97%).
- « Les préparations diverses avec du cacao », avec un chiffre d’affaires à l’exportation s’élevant à plus de 7,5 milliards de francs sont exportées à raison de plus des trois quarts à destination de l’UE (79%).
- Enfin, « le silicone », présente un chiffre d’affaires à l’exportation de 6,1 milliards de francs belges dont 83% sont destinés à l’Union Européenne.

<b>Codes</b>	<b>Description</b>	<b>Volume d’exportation (BEF)</b>
54163	Sérums d’animaux ou de personnes immunisés	23.926.000.000
67322	Les fers plats, dont la largeur est >= à 600 mm et l’épaisseur < à 4,75 mm, enroulés	16.118.000.000
67413	Les fers plats autrement zingués dont la largeur est >= à 600 mm	12.932.000.000
58222	Les autres plaques, feuilles en polymères du propylène	12.232.000.000
66441	La glace non armée	9.833.993.143
67324	Les autres fers plats, dont la largeur est >= à 600 mm et l’épaisseur >= à 4,75 mm, non enroulés	8.474.598.715
65195	Les mèches, stratifils et fils de fibres de verre	7.957.992.150
07390	Les préparations diverses avec du cacao	7.581.273.265
67534	Les aciers plats d’une largeur >= à 600 mm et d’une épaisseur >= à 4,75 mm, non enroulés	7.384.474.255
57593	Silicone	6.138.075.720

Tableau 5 : les dix premiers produits wallons dont le volume d’exportation est le plus élevé.

De grands groupes se trouvent à l'origine des performances des produits évoqués ci-dessus. On citera, par exemple, le groupe Smith-Kline Beecham pour le premier, Cockerill Sambre pour les produits sidérurgiques et Asahi-Glaverbel pour les glaces.

## 2. Les parts de marchés

Les dix produits « leaders » wallons sur base du critère de la part de marchés pour les zones mondiales, européennes et non européennes sont présentés au tableau 6.

Nous retiendrons principalement que sur les marchés mondiaux, « les médicaments contenant des pénicillines ou des streptomycines » totalisent une part de marché de 48.5%. Ce résultat exceptionnel associé au « score » réalisé par les sérums d'animaux ou de personnes au niveau du volume indiquent que la Wallonie possède de réelles compétences dans le secteur des soins de santé. Tandis que « les autres fructoses et sirops de fructose dont la teneur en fructose est supérieure à 50% » enregistrent une part de marché de 36.4%. et que « la dolomie brute, dolomie dégrossie ou débitée en blocs ou en dalles » présente une part de marché de 36.2%.

Par ailleurs, parmi les 10 catégories de produits qui remportent le plus de succès sur le marché européen, 7 se retrouvent également « leaders » sur le marché mondial. A savoir : « les médicaments contenant des pénicillines ou des streptomycines » (80.3%), « les autres fructoses et sirops de fructose dont la teneur en fructose est supérieure à 50% » (79.1%), « les lingots de fer ou d'aciers non alliés » (76.5%), « la dolomie brute, dolomie dégrossie ou débitée en blocs ou en dalles » (59.2%), « les parties des machines à composer » (57.6%), « les poussières, poudres et paillettes de zinc » (54.7%) et, enfin, « le chanvre brut ou roui » (53.1%).

Les trois nouvelles catégories de produits qui apparaissent sur le marché européen sont les « Canons lisses des fusils ou carabines (armes à feu, sport) » pour 54.26%, les « engrais contenant du phosphore et du potassium » (43.10%) et les « autres moteurs à pistons, à allumage par étincelles » (avec 42.84%).

Enfin, sur les marchés de la grande exportation (hors UE), l'analyse des parts de marché révèle que seules deux catégories de produits avaient déjà été identifiées dans l'approche du marché mondial. Il s'agit « de parties des machines et appareils à composer » (10.6%) et « des lingots de fer ou d'aciers non alliés » (7%).

Tous les autres produits sont « nouveaux », et parmi eux, citons « les billards et leurs accessoires » avec une part de marché de 16.82%, « les hydrocarbures acyclique divers », avec une part de marché de 16.41%, « les poils fins non cardés ni peignés » qui présentent une part de marché de 16.16% ou encore « les sérums d'animaux ou de personnes immunisés et autres constituants », par ailleurs leaders en terme de valeur absolue, qui enregistrent une part de marché de 15.69%. La présence dans cette liste de certains produits sidérurgiques peut paraître surprenante. Malgré le faible rapport valeur ajoutée/poids, ils démontrent un dynamisme certain à la grande exportation.

Ce constat amène deux réflexions :

- a) Les produits les plus performants appartiennent à des secteurs dits traditionnels. Leur performance sur la scène internationale reflète sans nul doute des investissements humains, techniques et technologiques qui permettent aux entreprises de conserver leur position de leadership.
- b) Plus globalement, ce constat peut expliquer la faiblesse marquée de la Wallonie en matière d'exportation. Celle-ci semble éprouver des difficultés à développer des industries non traditionnelles et performantes en matière de nouvelle technologie.

Codes	Descriptif	Volume total des export.	Monde	UE	Reste du monde
54211	Médicaments contenant des pénicillines ou des streptomycines	2633575927	48.48%	80.28%	-
06196	Les autres fructoses et sirops de fructose	917271284	36.39%	79.11%	0.06%
27823	Dolomie brute, dolomie dégrossie ou débitée en blocs ou en dalles	1460775464	36.17%	59.18%	1.05%
72691	Parties des machines à composer	3853324534	34.83%	57.65%	10.58%
26521	Chanvre brut ou roui	5248164	28.21%	53.14%	-
67241	Lingots de fer d'aciers non alliés	472705865	27.08%	76.54%	7%
41139	Graisses et huiles animales diverses, non chimiquement modifiées	548471402	24.92%	27.38%	-
68633	Poussières, poudres et paillettes de zinc	1024853033	24.15%	54.70%	5.75%
56292	Engrais contenant phosphore et potassium	1546351713	24.02%	43.10%	3.01%
69554	Chaînes de scies coupantes	654584949	23.16%	38.63%	-
89193	Canons lisses des fusils ou carabines	106970089	13.00%	54.26%	0.17%
71332	Autres moteurs à pistons, à allumage par étincelles	507931085	6.92%	42.84%	0.08%
89433	Billards et leurs accessoires	535676875	14.96%	11.52%	16.82%
51119	Hydrocarbures acycliques divers	2019612047	12.90%	9.89%	16.41%
26830	Poils fins non cardés ni peignés	1516248016	19.81%	21.91%	16.16%
54163	Sérums d'animaux ou de personnes immunisés	23926000000	16.97%	18.30%	15.69%
66452	Plaques et feuilles armées	126668302	16.78%	18.59%	15.15%
67534	Aciers plats dont la largeur est >= à 600 mm et l'épaisseur >= à 4,75 mm non enroulés	7384474255	20.70%	27.39%	11.76%
67414	Fers plats autrement zingués dont la largeur est < à 600 mm	1843283569	17.07%	19.51%	10.26%
59311	Poudres à tirer	519561526	16.79%	27.81%	8.93%

Tableau 6 : Tableau récapitulatif des produits leaders sur les marchés mondial, européen et du reste du monde.

### La grille des clusters

Michaël Porter (Porter, 1990) est le premier à avoir mis en évidence l'avantage compétitif des nations par l'analyse des clusters stratégiques. Selon lui, les avantages compétitifs d'une nation ou d'une région proviennent de critères qui se confinent à quatre domaines spécifiques :

- Les conditions des facteurs de production (le niveau d'éducation des ressources humaines, l'infrastructure, les données géographiques du pays, etc.) ;
- Les conditions de la demande (les caractéristiques du marché domestique – importance et croissance du marché, internationalisation du marché, etc.-, le degré d'exigence des clients) ;
- Les industries dites de support (les industries compétitives au niveau international, les avantages concurrentiels des sous-traitants, les productions complémentaires et les services) ;
- La structure des entreprises, stratégie et concurrence sur le marché domestique.

Ces quatre critères, qui sont les déterminants d'un avantage compétitif éventuel, forment ce que Porter appelle « le diamant » d'un pays ou d'une région.

Porter, dans son livre sur l'avantage compétitif des nations, présente une grille d'analyse des différents secteurs stratégiques pour lesquels les différentes nations possèdent un avantage compétitif international. La performance internationale des industries est mesurée par la présence significative de produits nationaux ou régionaux (dans notre cas) sur les marchés internationaux. Le principal critère d'analyse utilisé est celui des parts de marchés et des ratios exprimant la part de marché à l'exportation de chaque produit par rapport à la part de marché moyenne de la nation ou de la région.

La grille des clusters présentée par Porter, dans son ouvrage sur l'avantage compétitif des nations, est divisée en trois grandes classes :

1. La première se compose des industries en amont, et plus précisément, des matériaux et métaux, des produits forestiers, du secteur chimique et pétrolier et enfin des ordinateurs et semi-conducteurs.
2. La seconde reprend les fonctions industrielles et de support, à savoir : le transport, les bureaux, l'énergie, les télécommunications, la défense et les industries diverses.
3. La troisième et dernière classe présente, quant à elle, les biens et services de consommation finale. Citons à ce titre, les aliments et les boissons, le bâtiment, les loisirs, le textile et l'habillement, les soins de santé et les affaires personnelles.

Le système de classification utilisé par Porter pour élaborer sa grille d'analyse est largement basé sur le stade du cycle de fabrication du produit. C'est ainsi que la grille des clusters est subdivisée en quatre sous-groupes pour chacune des industries reprises dans l'une des trois classes susmentionnées :

1. Le premier sous-groupe est composé des biens primaires. Il s'agit essentiellement des produits finis de cette industrie. Cette classe est elle-même subdivisée en sous-catégories de produits lorsque le nombre de produits finis différents est important.
2. Le deuxième sous-groupe reprend la liste des machines utilisées pour la fabrication de ces biens primaires.
3. Ensuite, le troisième sous-groupe présente tous les inputs spéciaux utilisés dans la fabrication des biens primaires.
4. Enfin, un quatrième et dernier sous-groupe se compose de tous les services relatifs à l'industrie dont il est question.

La carte des clusters met ainsi en évidence les différentes connections verticales qui peuvent exister entre les catégories de produits et de services (6) identifiées comme étant stratégiquement performantes.

Dans le cadre de cette étude, l'approche de Porter (7) présente l'avantage d'apporter une méthode de classification rationnelle de l'ensemble des produits et services qui constituent la source première de notre analyse. Cette approche facilite la lisibilité des résultats et fournit un cadre de référence opérationnel qui peut servir de base à des politiques de soutien ciblées(8).

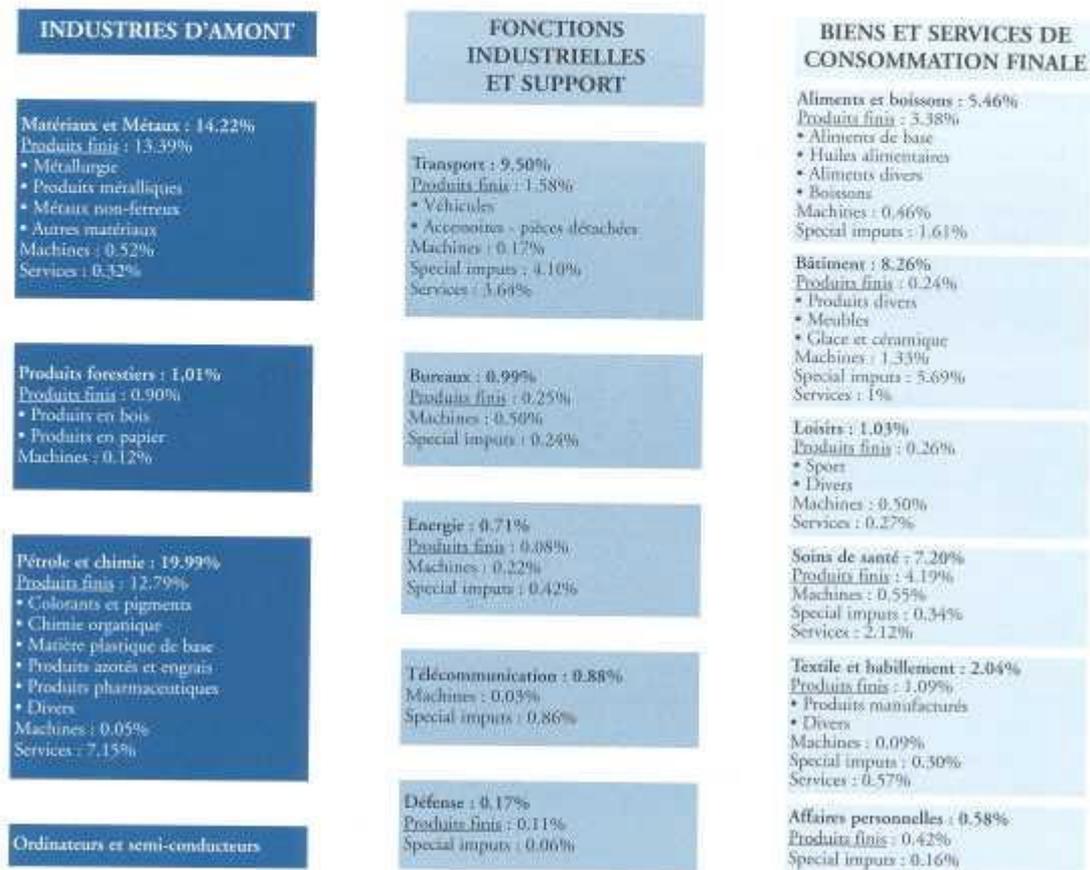
### **La grille des clusters wallons**

Sur base de la méthodologie décrite ci-dessus, nous avons entrepris d'établir une grille des clusters propre à la Région Wallonne présentée sur le graphique 1. Les enseignements généraux que nous tirons de cette grille sont les suivants :

- ◆ La Wallonie présente un avantage compétitif certain au niveau des secteurs situés en amont et plus particulièrement en ce qui concerne l'industrie des matériaux et des métaux et l'industrie chimique dont l'activité représente respectivement 14% et 20% des exportations wallonnes.
- ◆ La Wallonie semble plus performante au niveau des produits finis plutôt que des machines ou des inputs spéciaux.
- ◆ En matière de fonctions industrielles et de support, la grille d'analyse met essentiellement en avant les produits relatifs au secteur des transports. C'est notamment au niveau des inputs spéciaux et des services que les entreprises wallonnes semblent jouir, ici, d'un avantage compétitif.
- ◆ Enfin, en ce qui concerne la dernière classe de la grille, à savoir les produits relatifs à la consommation finale, il ressort de l'analyse que les secteurs des aliments et boissons, du bâtiment et des soins de santé, avec respectivement 5.5% et 7.2% des exportations wallonnes, possèdent un avantage concurrentiel sur le plan international.
- ◆ Certaines connections entre les catégories de produits peuvent être mises en évidence. C'est ainsi qu'au niveau des relations entre les différents clusters, l'on constate une interaction entre d'une part le secteur des matériaux et des métaux (secteur en amont) et d'autre part le secteur du bâtiment (fonction de support). En effet, les principaux secteurs consommateurs de matériaux et de métaux, et plus particulièrement de produits plats, sont l'automobile (l'industrie des transports), le bâtiment, l'électro-ménager et les biens d'équipement (Gazon, 1995). Nous constatons le même phénomène pour les secteurs de la chimie et des aliments et boissons : l'un des principaux clients du secteur de l'industrie chimique est certainement celui de l'industrie alimentaire, notamment par l'utilisation d'engrais (dans l'agriculture).
- ◆ Pour clôturer, nous noterons encore la faiblesse extrême de la Wallonie sur le cluster des ordinateurs et semi-conducteurs.

En résumé, les principaux clusters qui se dégagent de l'analyse concernent trois grands domaines d'excellence de la région, à savoir, les matériaux (avec les métaux et matériaux et le bâtiment), la chimie et les technologies du vivant (avec les clusters pharmacie, soins de santé, et alimentation). Les secteurs liés aux nouvelles technologies de l'information (NTIC) tels que ceux de l'électronique, des télécommunications et de l'informatique font cruellement défaut.

# La grille clusters wallons



Graphique 1 : La grille des clusters wallons

Graphique 1 : la grille des clusters wallons

## II. L'approche dynamique : évolution de la compétitivité

L'analyse statique des secteurs d'activité wallons a permis d'identifier 264 produits qui constituent un certain nombre de clusters stratégiques. Notre objectif consiste à présent à distinguer, parmi ces produits/clusters, ceux qui sont les plus prometteurs pour la Région wallonne et ceux pour lesquels elle est en perte de compétitivité. A cette fin, nous complétons l'analyse statique des produits par une approche dynamique, c'est-à-dire, par une étude de l'évolution des volumes d'exportation et des parts de marché relatives sur plusieurs années. Cette étape nous permet d'identifier les secteurs en croissance ainsi que les secteurs dans lesquels la Région Wallonne a vu sa part de marché croître au cours des dernières années. Elle est réalisée pour les exportations vers le monde, vers l'Union européenne et vers les pays hors Union Européenne. En effet, un produit d'exportation wallon porteur sur le marché européen ne l'est pas nécessairement sur le marché hors Union européenne ou sur le marché mondial. En outre, beaucoup de produits wallons sont uniquement destinés au marché européen tandis que certains autres sont uniquement destinés aux pays hors Union européenne (9). Toutefois, nous ne présentons ici que les principaux résultats de l'analyse réalisée pour les exportations vers le monde.

### Méthodologie

Nous extrayons les statistiques suivantes pour les années 1991 à 1995 de la base de données CCI :

- ◆ le volume d'affaires des exportations mondiales vers les trois zones géographiques sélectionnées (UE, hors UE et monde).
- ◆ le volume d'affaires des exportations belgo-luxembourgeoises vers ces trois zones géographiques.

A partir de ces données brutes, nous calculons les indicateurs suivants :

- ◆ la croissance annuelle moyenne, de 1991 à 1995, du volume d'affaires des exportations mondiales vers les trois zones géographiques concernées (10) ;
- ◆ La croissance annuelle moyenne de la part de marché des exportations belges sur les trois zones concernées (11).

Pour faciliter l'interprétation des résultats et en avoir une vision globale, nous construisons pour chacun des marchés un graphe à deux dimensions avec en abscisse les croissances moyennes des volumes d'exportation par produit sur ces marchés et en ordonnée, les croissances moyennes des parts de marché des exportations wallonnes dans les exportations mondiales vers ces marchés. Nous déterminons également des pivots pour chaque axe.

Pour l'axe des X du graphe relatif au marché mondial, nous calculons la croissance moyenne du commerce mondial au cours de la période de référence (91-95) ( $X_M = 9\%$ ). Tandis que pour l'axe des Y, le pivot correspond au point où la croissance moyenne des parts de marché des exportations wallonnes est nulle ( $Y_M=0$ ). Les axes des graphiques se coupent aux pivots déterminés pour le marché considéré.

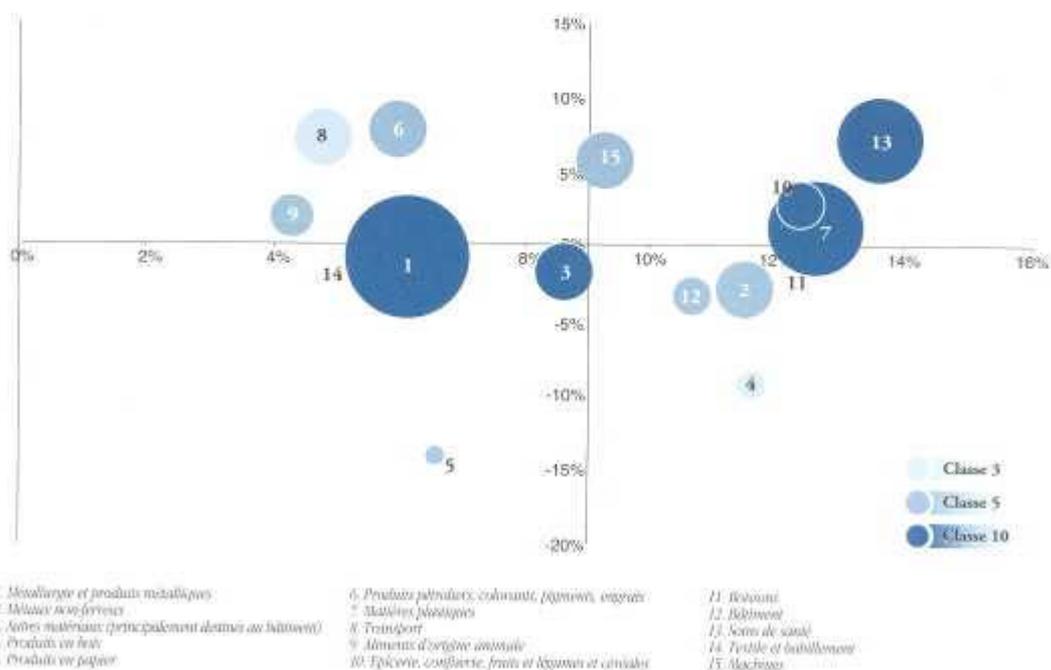
Deux types d'analyses dynamiques ont été réalisées dans l'étude : l'une porte sur l'ensemble des 264 produits et l'autre sur 15 sous-clusters. Ce sont les résultats de cette dernière analyse qui sont présentés ici. Ce choix est motivé par les considérations suivantes:

- Travailler au niveau des 264 produits présente l'énorme inconvénient de la lourdeur, du manque de vision synthétique et de la consultation indigeste des résultats.
- Réaliser les analyses au niveau très agrégé des sous-clusters rend plus opérationnelle l'exploitation des résultats. Elle permet d'inclure dans l'analyse la plupart des produits identifiés dans l'analyse statique.
- Elle reste en cohérence avec l'approche des clusters stratégiques puisque seuls les produits qui relèvent d'un cluster stratégique ont été retenus de sorte que le lecteur pourra toujours recomposer la configuration d'un cluster en agrégeant les analyses des sous-clusters dans la suite de l'étude.

Cette approche débouche sur le graphique 2 qui positionne les 15 sous-clusters (12). Les points représentant chaque secteur ont une taille proportionnelle au volume des exportations de ce secteur en 1995 (13). Tandis que les points les plus foncés représentent les catégories de produits répertoriés dans la classe 10 (donc les plus compétitifs sur base du critère des parts de marché), et les plus clairs se rapportent aux produits de la classe 3.

## **Résultats**

## Monde



Graphique 1 : Positionnement des sous-clusters en fonction de leur croissance sur le marché mondial (X) et de l'évolution de la part de marché wallonne pour ces sous-clusters (Y).

Graphique 2 : Positionnement des sous-clusters en fonction de leur croissance sur le marché mondial (X) et de l'évolution de la part de marché wallonne pour ces sous-clusters (Y)

La compréhension de ce graphique est facilitée par la prise en considération d'un exemple. L'interprétation de la situation du sous-cluster 1 : Métallurgie et produits métalliques, représentant une activité traditionnelle de la région wallonne, nous indique que celui-ci est le plus important en termes de volume et de parts de marché (les produits appartiennent à la classe 10, dont la part de marché mondiale est supérieure ou égale à 5,4%). Sans être spectaculaire (elle est inférieure à la croissance moyenne des exportations mondiales qui vaut + 9%), la croissance des exportations de ces produits est restée positive au niveau mondial. Au cours de la période 91-95, la part de marché de la région wallonne dans ces produits est restée stable.

#### Sous-cluster 2: Métaux non-ferreux

Ce sous-cluster, de taille plus modeste, reste important en terme de chiffre d'affaires. Activité également traditionnelle du tissu industriel de la région, ce secteur a connu de fortes progressions sur l'ensemble des marchés internationaux. Au cours de la période 91-95, la part de marché de la région wallonne dans ces produits est restée également stable.

#### Sous-cluster 3: Autres matériaux (principalement destinés au bâtiment)

Ce secteur d'activité, de taille également importante, a connu une croissance non négligeable sur la plupart de ses marchés internationaux. A l'instar des autres secteurs liés aux matériaux, la part de marché de la région wallonne dans ces produits est restée stable au cours de la période 91-95.

#### Sous-cluster 4: Produits en bois

Ce secteur, de petite taille à l'échelle des exportations wallonnes, a connu une croissance importante au cours de la période 91-95. Parallèlement la position concurrentielle de la Région Wallonne s'est érodée de manière importante au cours de la même période.

#### Sous-cluster 5: Produits en papier

Ce secteur, de petite taille à l'échelle des exportations wallonnes, a connu une croissance positive (mais inférieure aux moyennes) sur le marché mondial au cours de la période 91-95. A l'instar du secteur forestier, la part de marché de la région wallonne dans ces produits a diminué de manière considérable au cours de cette période.

#### Sous-cluster 6: Produits pétroliers, colorants, pigments, produits azotés et engrais

Ce secteur, de petite importance a connu une croissance positive, bien qu'inférieures aux moyennes sur l'ensemble des marchés internationaux. La position concurrentielle des entreprises wallonnes au cours de la période 91-95 s'est améliorée de manière spectaculaire avec des gains de parts de marché qui avoisinent les 8% par an, signe d'un dynamisme et d'une amélioration marquante des facteurs de compétitivité des entreprises.

#### Sous-cluster 7: Matières plastiques

Ce sous-cluster présente la triple performance d'être en croissance sur l'ensemble des marchés internationaux, de se situer parmi les secteurs où la Région Wallonne possède les parts de marché les plus importantes et d'avoir vu ces parts de marché croître au

cours de la période 91-95. L'accroissement des parts de marché de la Wallonie s'est maintenu à un niveau d'environ 1% par an tout au long de la période de référence. Il ressort que les sous-clusters associés à la chimie (les 6 et 7) sont parmi les plus prometteurs et les plus porteurs pour la Région Wallonne.

#### Sous-cluster 8: Transport

Le sous-cluster du transport est un secteur de taille moyenne à l'échelle des exportations wallonnes. Les produits liés à ce secteur ont connu une faible croissance sur la période 91-95. Les parts de marché des produits wallons de ce secteur, par contre, ont augmenté de façon importante (+8% par an sur le marché mondial).

#### Sous-cluster 9: Aliments d'origine animale

Ce secteur de taille modeste a connu une croissance timorée au cours de la période 91-95. Les parts de marché de la Wallonie dans ce sous-cluster se sont légèrement améliorées au cours de la période de référence.

#### Sous-cluster 10: Epicerie, confiserie, fruits, légumes et céréales

Ce sous-cluster est particulièrement intéressant pour la région. Il a connu de très fortes croissances au cours des années 91-95, sur l'ensemble des marchés mondiaux (+12% l'an). Pendant la même période la position concurrentielle des entreprises s'est améliorée.

#### Sous-cluster 11: Boissons

Secteur de taille plus modeste, les boissons ont connu une croissance continue depuis 1991. Au cours de cette période, les parts de marché ont augmenté de 3% l'an en UE et sont restées stables sur les autres régions du monde. A l'instar de l'industrie chimique, les sous-clusters relevant de l'industrie alimentaire s'avèrent très porteurs et prometteurs pour la région.

#### Sous-cluster 12: Bâtiment

De taille importante sous l'angle du chiffre d'affaires, ce sous-cluster l'est aussi du point de vue de l'analyse compétitive. La croissance de cette activité a été largement positive de 91 à 95 sur l'ensemble des marchés internationaux. En matière de gains concurrentiels, la situation des entreprises wallonnes semblent s'éroder progressivement.

#### Sous-cluster 13: Soins de santé

S'il fallait désigner une star en termes d'attractivité et de compétitivité, le sous-cluster des soins de santé aurait incontestablement la palme. Sans tenir compte de nombreuses activités de services non-répertoriés dans l'analyse et qui sont traditionnellement bien développées en Belgique (ex: le secteur hospitalier), le secteur des soins de santé est le troisième secteur le plus important en Wallonie en terme de chiffre d'affaires à l'exportation. En outre, ce secteur a connu de très fortes croissances sur l'ensemble des marchés internationaux (+12% par an en UE et plus 16% en dehors de celle-ci). Pendant cette période de 91 à 95 les entreprises wallonnes appartenant au secteur ont amélioré leur position concurrentielle avec des gains de parts de marché de 5% l'an en UE et de plus de 16% à la grande exportation.

#### Sous-cluster 14: Textile et habillement

Secteur traditionnel de l'économie belge et wallonne, le textile reste un secteur modeste par sa taille et par son potentiel comme en témoigne la croissance très modérée du commerce international lié à ce secteur. Par ailleurs, il semble que la position concurrentielle de cette industrie continue à se dégrader avec des pertes de parts de marché sur l'ensemble des zones géographiques.

#### Sous-cluster 15: Machines

De taille honorable sans être exceptionnelle, le secteur des machines est en croissance sur tous les marchés, marchés sur lesquels la Wallonie est parvenue au cours de la période de référence à améliorer sa position concurrentielle de manière spectaculaire (+6% d'augmentation par an).

### **Conclusions**

A l'issue de l'analyse réalisée dans la cadre de cette étude, deux mots viennent essentiellement à l'esprit : « contraste » et « fragilité ». D'abord en raison de la faiblesse relative de la Wallonie en terme d'exportations, ensuite en raison de la forte spécialisation des exportations wallonnes.

En effet, la Wallonie, avec près de 661 milliards de francs belges ne représente que 13,6% des exportations de l'UEBL et ce malgré la présence de certaines activités phares dans lesquelles elle représente plus de 95% des exportations belges (ex. dolomie ou sérums d'animaux) ainsi qu'une forte propension à exporter.

Cette faiblesse est à mettre en regard avec la part de marché wallonne dans le commerce mondial qui s'élevait à 0.54% en 1995, alors que la région représentait 0,05% de la population mondiale. Par ailleurs, il existe un certain nombre de produits pour lesquels la Wallonie possède des avantages compétitifs marqués qui lui permettent d'occuper une position enviable sur la scène internationale avec des parts mondiales qui dépassent les 5%. Ainsi par exemple, "les médicaments contenant des pénicillines ou des streptomycines" qui représentent 48.5% du total des exportations mondiales ou encore "les billards et leurs accessoires" avec 17% de part de marché à la grande exportation.

D'autre part, d'un point de vue géographique, la région exporte 82,4% vers les pays de l'UE, tandis qu'en terme d'activité, 20 produits (soit 0.6% des produits exportés) réalisent près d'un quart des exportations wallonnes alors que les 264 produits sélectionnés dans notre analyse (soit 8.4% du total) représentent plus de 50% des ventes wallonnes à l'exportation. Cette forte spécialisation repose, en grande partie, sur des secteurs traditionnels tels que le textile, la sidérurgie et le verre alors que les secteurs de pointe tels que l'électronique, les télécommunications et l'informatique brillent par leur absence. Selon que l'on voudra y voir la bouteille à moitié pleine ou vide on conclura soit que la Région Wallonne a remarquablement reconverti ses industries traditionnelles qui restent performantes sous l'angle de la compétitivité internationale soit que la reconversion industrielle tarde à se concrétiser.

Les secteurs identifiés comme performants évoquent souvent de grandes entreprises (ex: Cockrerill Sambre, Lhoist, ...) dont nombre d'entre elles sont étrangères (ex: Smith-Kline, Asahi Glass, Baxter Travenol, Kone, Uniroyal, ...). Cette situation rend

évidemment la région tributaire des menaces de délocalisation (ex: Kone) et est révélatrice de la forte dépendance de notre tissu économique par rapport à quelques (trop) rares grands groupes industriels.

L'analyse des clusters révèle que 8 secteurs sur 15, représentant 71,2% des exportations de nos 264 produits sélectionnés et 40% du volume des exportations wallonnes, peuvent être regroupés en véritables pôles d'excellence wallons, les matériaux et les technologies du vivant.

Une valeur sûre que constitue le pôle des matériaux (regroupant la sidérurgie, les métaux non ferreux, les matériaux de bois, du bâtiment et les matières plastiques) qui connaît des croissances modestes mais sur lequel la région possède de bases solides qu'il convient de maintenir.

Le pôle des « technologies du vivant » (composé des soins de santé, de l'épicerie, la confiserie et les fruits et légumes, des aliments d'origine animale et des boissons) en devenir favorable pour la région, et pour lequel elle possède de réels atouts dont témoigne le net renforcement de la position concurrentielle internationale.

La philosophie sous-jacente à l'approche du présent article repose sur la considération que, dans une région de taille réduite, il serait un leurre de vouloir exceller dans tous les domaines et qu'il est dès lors opportun de concentrer les efforts sur le développement des clusters les plus performants. L'optique consiste à soutenir les meilleurs considérant qu'ils exerceront des effets d'entraînement positifs sur les autres activités économiques et sociales d'une région. Elle correspond à l'adage de « mettre tous ses œufs dans le même panier » et de ... bien surveiller le panier.

Par ailleurs, l'étude est également révélatrice de l'extrême difficulté de la reconversion d'une économie. En effet, les secteurs identifiés comme performants sont, pour la plupart, des secteurs traditionnels de l'économie wallonne, tandis que seule une très faible proportion des clusters ont émergé récemment.

## Notes

(1) Centre du Commerce International CNUCED/GATT.

(2) Banque Nationale de Belgique.

(3) Nous avons utilisé un taux de change de 29.48 pour la conversion des dollars en francs belges. International Financial Statistics, International Monetary Fund, January 1997 : Exchange rate for 1995 = 29.480 (period averages).

(4) Les données relatives aux importations régionales étant inexistantes, c'est la base de données PC/TAS du Centre du Commerce International que nous avons utilisée pour nos calculs de la balance commerciale. Les informations fournies par cette base de données concernent le marché de l'UEBL. C'est la raison pour laquelle nous parlons « d'approximation ».

(5) L'effet de porte sous-estime les exportations des régions qui font transiter leurs marchandises par des ports ou des aéroports situés en dehors de leur territoire.

(6) Bien qu'ayant écarté les résultats relatifs aux services au niveau des approches statique et dynamique, nous avons tenu compte de ces résultats lors de la construction de notre grille des clusters car ils représentent un sous-groupe indissociable de la grille de Porter.

(7) Notons que la notion de clusters impose, de manière indirecte, de passer de la notion de produits à celle de secteurs.

(8) Remarquons à ce stade que la classification des produits et services dans la grille d'analyse repose en partie sur le bon sens et l'avis des chercheurs. Par ailleurs, une seule et même catégorie de produits peut-être répertoriée à différents endroits de la grille d'analyse de sorte que la somme des clusters peut-être supérieure à 100% des différents produits qui servent à les construire.

(9) Nous conservons également, tout au long de notre analyse dynamique, la distinction opérée entre les différentes classes de produits (classe 10, classe 5 et classe 3), ce qui nous permet de situer les produits par rapport à la part de marché moyenne de la Région Wallonne dans les exportations mondiales.

(10) Cet indicateur a pour but d'identifier, parmi les produits sélectionnés lors de l'étude statique, ceux qui sont en expansion et ceux qui sont en déclin sur chacun des marchés étudiés.

(11) Cet indicateur nous permet de distinguer les catégories de produits dans lesquelles la Région Wallonne voit sa part de marché croître sur un ou plusieurs des 3 marchés étudiés. Il est révélateur de gains de compétitivité au cours du temps.

(12) Pour les besoins des analyses suivantes qui nécessitaient une approche plus désagrégée que les regroupements par cluster, 15 sous-clusters ont été identifiés qui appartiennent tous aux clusters de base.

(13) En effet, les parts de marché de certains secteurs wallons dans les exportations mondiales, même si elles connaissent des croissances annuelles exceptionnelles, restent faibles en valeur absolue. Il est donc hasardeux de tirer des conclusions à partir de ces chiffres si on ne les met pas en perspective avec le chiffre d'affaires des exportations de chaque secteur.

## **Bibliographie**

1. BNB (1997), « Statistiques du commerce extérieur : résultats régionaux 1993-1995 », bulletin trimestriel – numéro spécial.
2. Gazon J. (1995), « Politique industrielle et industrie », volume 1, Controverses théoriques, aspects légaux et méthodologie, De Boeck Université, 222p.
3. Gazon J. (1995), « Politique industrielle et industrie », volume 2, Etat de neuf filières industrielles, De Boeck Université, 533p.
4. Jacobs D. and De Man A-P. (1996), « Clusters, Industrial Policy and Firm Strategy : A Menu Approach », *Technology Analysis & Strategic Management*, Vol 8, n°4, pp 425-437.
5. Ooghe & Van Wymeersch (1996), « Traité d'analyse financière ».

6. Overbeke B.M. en collaboration avec A. Reid, Orientation de la politique de recherche et développement en Wallonie, Etude préliminaire, Bureau du Plan, Octobre 1997.
7. Porter M. (1990), The competitive advantage of nations, The Machmilan Press LTD.
8. Statistiques du Centre du Commerce International CNUCED/GATT.
9. Statistiques de la Banque Nationale de Belgique.
10. Vlaams Economisch Verbond (1993), Clusteranalyse van Vlaanderen, 40p.
11. Volle M. (1985), Analyses de données, Economica, Collection « Economie et Statistiques avancées », Paris, 3<sup>ème</sup> édition.