

Direction des Études Économiques du Groupe Euler Hermes

# Le Bulletin Économique

www.eulerhermes.com | N° 1192 | Février 2013



EULER HERMES  
Our knowledge serving your success

Les dossiers

## Les Routes du Commerce : ce qui a changé, ce qui va changer

# Sommaire

## n° 1192

## "Les dossiers" Les Routes du Commerce

Le Bulletin Économique n° 1192 | Février 2013 "Les dossiers" | Les Routes du Commerce

### Éditorial page 3

page 4

► **Vue d'ensemble - Les routes du commerce : ce qui a changé, ce qui va changer**

page 4

**Encadré : Instruments de financement et d'accompagnement du commerce international**

page 10

page 11

► **1. Quand le terrain de jeu devient le monde : restructurations, émergences et nouvelle donne**

page 11

1.1 Loin d'un simple pas de deux entre croissance du PIB et croissance du commerce international, des dynamiques sectorielles ont émergé

page 11

1.2 Quand l'Asie devient l'usine du monde

page 14

1.3 Des régions et des secteurs ont émergé et se sont enrichis

page 15

page 20

► **2. Reality check : L'interconnexion des économies et des secteurs d'activité, facteur de volatilité**

page 20

2.1 Une histoire de régions et de blocs, dans un monde globalisé

page 20

2.2 Les freins macro-économiques et sectoriels : entre géo-économie et histoires de filières

page 24

2.3 L'effet onde de choc ou comment les difficultés des uns deviennent les problèmes de tous

page 28

page 32

► **3. Aller chercher la demande là où elle se trouve : les prochaines routes du commerce mondial**

page 32

**Encadré : Au fil des routes mythiques des marchands**

page 32

3.1 Les futurs acteurs du commerce mondial : entre croissance potentielle et rôle des infrastructures

page 32

3.2 De la route de la soie à la route de la tablette, celle des engrais ou celle de la boîte de vitesse

page 34

Les Bulletins Économiques  
de l'année  
page 39

Les Risques du Monde  
page 40

Implantations  
page 42

Le Bulletin Économique du Groupe Euler Hermes est publié mensuellement par la Direction des Études Économiques du Groupe Euler Hermes. Il est destiné aux clients du Groupe Euler Hermes, mais est aussi disponible sur abonnement pour des entreprises ou organismes extérieurs. Reproduction autorisée sous réserve de mention de la source. Se renseigner auprès de la Direction des Études Économiques • **Directeur de la publication et Chef Économiste** : Ludovic Subran • **Études macroéconomiques et défaillances** : Maxime Lemerle (Responsable), Mahamoud Islam, Ana Boata (Économistes), Romeo Grill (Économiste Allemagne), Dan North (Économiste États-Unis), Clément Bouillet (Chargé d'Études) • **Études sectorielles** : Yann Lacroix (Responsable), Bruno Goutard, Marc Livinec, Didier Moizo (Économistes sectoriels) • **Études Risques Pays** : David Atkinson (Responsable), Andrew Atkinson, Manfred Stamer (Économistes) • **Édition** : Martine Benhadj • **Conception graphique** : Claire Mabilille • **Administration et documentation** : Valérie Poulain, Mathilde Lavaud • **Pour tous renseignements** : Direction des Études Économiques 1, place des Saisons 92048 Paris La Défense Cedex – Tél. : +33 (0) 1 84 11 50 46 – Courriel : [research@eulerhermes.com](mailto:research@eulerhermes.com) ► Euler Hermes – Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 14 451 032,64 €, RCS Paris B 388236853 • **Impression** : Évreux Compo à Évreux – Dépôt légal février 2013 ; issn 1 162 – 2881 • **Achévé de rédiger le 4 mars 2013**

## Éditorial

# Think Supply Chain ! (\*)

Lorsque l'on s'intéresse aux développements récents du commerce international, on peut faire deux observations assez nettes. Tout d'abord que le bon vieux modèle des avantages comparatifs a été fortement remis en question, laissant place à de nouveaux déterminants des échanges. En effet, pourquoi seulement 5 à 10 pourcent des entreprises d'un pays réalisent 95 pourcent des exportations ? Quel rôle joue le réseau tissé par les entreprises, le capital humain et social ? Pourquoi un *T-shirt* exporté du Japon vers les États-Unis coûte 30 fois plus cher qu'un *T-shirt* philippin vendu aux États-Unis ? Quels sont les pays fournisseurs des composants d'un *iphone* produit en Chine ? Quel rôle peut jouer un État dans l'élaboration d'une politique industrielle quand d'autres pays profitent davantage de la demande induite ? Toutes ces préoccupations – granularité, hétérogénéité, différenciation par la qualité, effet de grappe, coût-efficacité des politiques publiques de compétitivité – sont au centre de la nouvelle donne du commerce mondial.

Ensuite, il est important de noter que les vagues successives de libéralisation, les essais de zones de libre-échange plus ou moins fructueux, qui promettaient naguère croissance inclusive et moindre volatilité, ont été particulièrement bouleversés. Les replis protectionnistes nombreux d'après-crise, les turbulences sur les chaînes d'approvisionnement, les crises importées d'un bloc à l'autre sont autant de raisons de mesurer combien la régionalisation mouvementée affecte les échanges sectoriels et les structures mêmes des industries. Au dernier *World Economic Forum*, la Banque Mondiale expliquait que le soutien aux chaînes d'approvisionnement pourrait contribuer six fois plus à la croissance et au dynamisme du commerce mondial que le simple fait de réduire les barrières tarifaires.

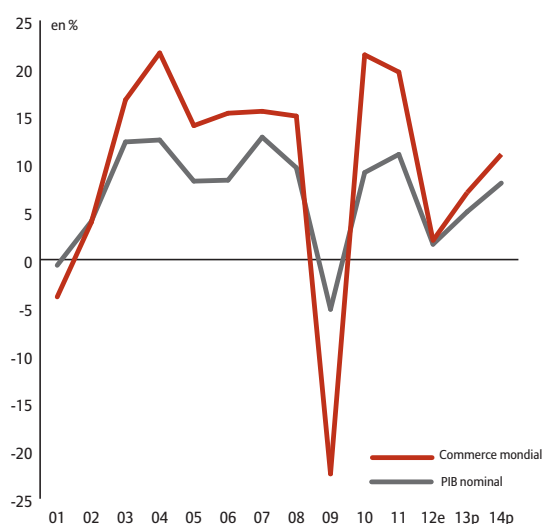
À la bonne heure ! Il y a deux ans déjà, nous analysions les chamboulements sectoriels après les plans de relance de 2010 : la montée en charge du Brésil dans l'agroalimentaire, la confirmation de la suprématie asiatique dans les biens technologiques, l'avantage pays industrialisés grâce à la chimie et à la pharmacie, ou encore le déplacement quasi-complet de la production et de la consommation automobile dans les pays émergents. Ce dossier spécial est l'occasion une fois de plus de faire le point sur les dessous du commerce mondial, au-delà des chiffres phares de celui-ci, et de s'essayer à un exercice d'identification des nouveaux risques et des nouvelles opportunités pour les routes sectorielles. *Ludovic Subran*

(\*) Raisonner en termes de chaînes d'approvisionnement

# Les Routes du Commerce : ce qui a changé, ce qui va changer

## Le commerce mondial, moteur de croissance : +7% en 2013 et +11% en 2014

► Évolution du commerce international et du PIB nominal



Sources : IHS Global Insight, prévisions Euler Hermes

Entre 2000 et 2012, la croissance moyenne du commerce mondial est de 3 points supérieure à celle du PIB. Au cours de la décennie écoulée, les exportations se sont développées au bénéfice de la croissance économique et du chiffre d'affaires des entreprises. En prévision, le dynamisme du commerce extérieur restera relativement plus important que celui de la reprise graduelle que connaîtra la croissance (+7% en 2013, puis +11% en 2014, contre +5% en 2013 et +8% en 2014 pour le PIB, en nominal). Cette forme de salut sera cruciale pour certaines économies en perte de vitesse, notamment en Europe ; celles-ci sont en effet plombées par un choc de demande domestique. En termes réels, le commerce mondial afficherait +4,1% en 2013 (contre +2,5% de croissance du PIB), puis +5,9% (resp. +3,2%) en 2014.

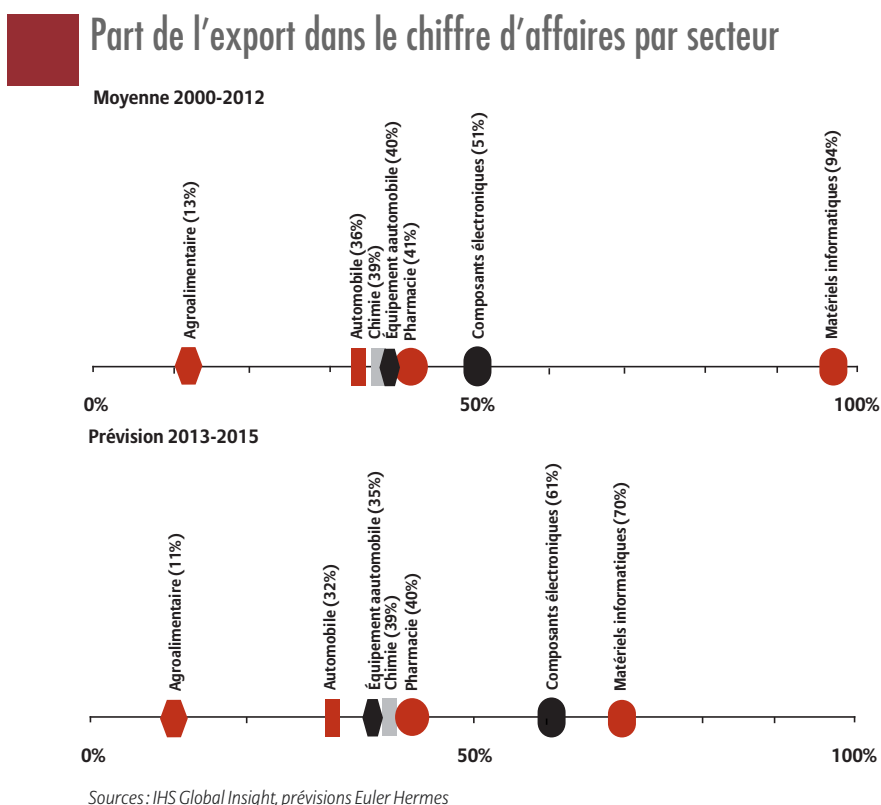
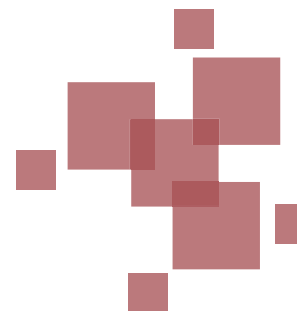
► **L'ouverture profiterait deux fois plus aux pays émergents qu'aux pays avancés : relais de croissance et effet de rattrapage ?**

Sans constituer une protection contre les crises économiques, tous les pays ont intégré que l'ouverture aux échanges est une source de richesse comme en témoigne l'augmentation des taux d'accroissement de valeur ajoutée des pays et des zones géographiques les plus ouvertes au commerce international. La multiplication des zones de libre-échange est la concrétisation politique de cette prise de conscience. Globalement, on peut constater que cette évolution a permis de fournir des relais de croissance indispensables à certaines zones et à d'autres d'effectuer un rattrapage par rapport aux anciennes zones économiques avancées. Entre 2001 et 2011, ce sont les économies émergentes qui affichent les plus fortes croissances de leur PIB et de leur taux d'ouverture. Sur cette période, le taux de croissance annuel du PIB nominal des zones émergentes de 13% s'accompagne d'un taux d'ouverture (échanges commerciaux/PIB) de 53%. Pour les zones avancées, la croissance du PIB est de 5% avec un taux d'ouverture de 42%.

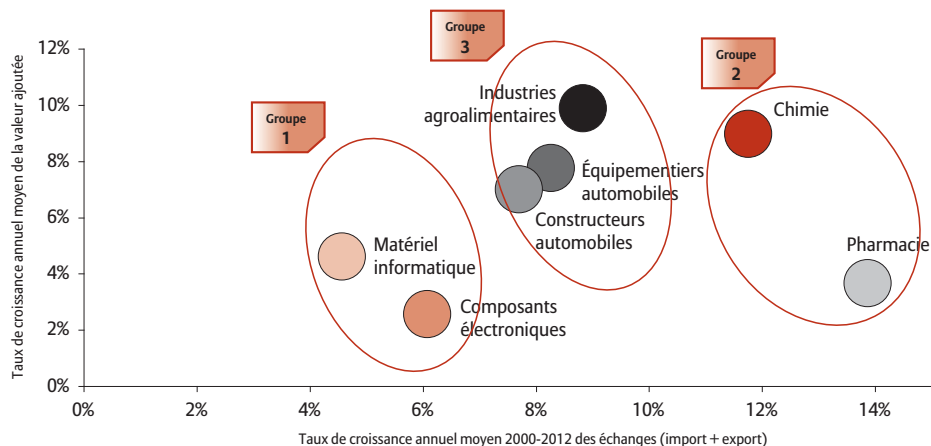
► **Les entreprises de matériels informatiques font sept fois plus de chiffre d'affaires à l'export, en proportion, que l'agroalimentaire**

Selon des amplitudes et un tempo distinctifs, ce lien s'est confirmé dans les différents secteurs d'activité étudiés. Les industries des composants

électroniques, de la fabrication des matériels informatiques, et les équipementiers automobiles dans une moindre mesure font figure de précurseurs suivant une stratégie de délocalisations. La part des exportations dans le chiffre d'affaires du secteur des composants électroniques était déjà de 47% en 2000 devantant de peu la filière automobile (40%), et de 80% pour les matériels informatiques. Pour les constructeurs automobiles et l'industrie pharmaceutique, il s'agit de trouver des relais de croissance auprès de nouvelles zones de consommation. En apparence, un peu à l'écart des exportations, l'industrie agroalimentaire a compris l'intérêt qu'elle peut dégager de l'appétence récente des classes moyennes des pays émergents pour les produits alimentaires élaborés, mais la part des exportations dans ce secteur demeure nettement en deçà des autres secteurs (autour de 13%).



Ouverture aux échanges et croissance de la valeur ajoutée par secteur



Sources : IHS Global Insight, prévisions Euler Hermes

► L'émergence sectorielle : qu'est ce que c'est ?

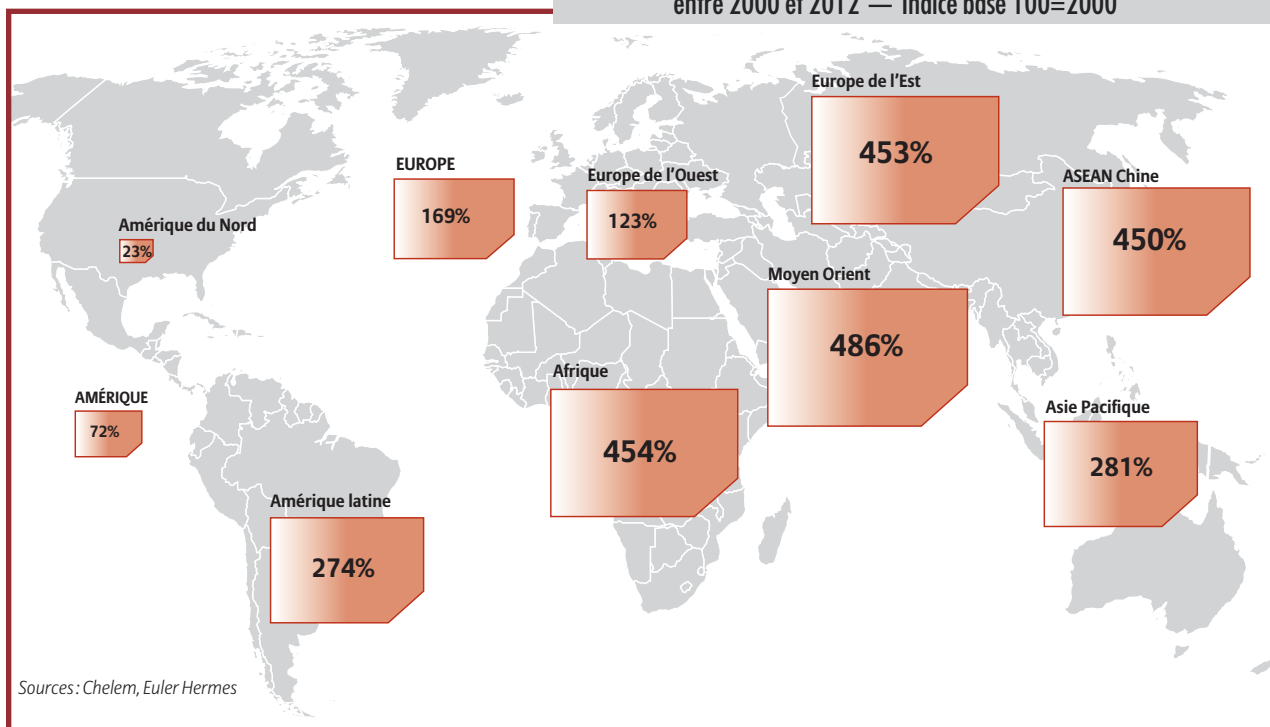
On distingue trois groupes de secteurs qui se distinguent dans leur dynamique d'ouverture : les anciens combattants de la mondialisation (matériels informatiques, composants électroniques), les champions de l'ouverture (chimie-pharmacie), et les nominés pour le prix de l'ouverture à plus forte valeur ajoutée (agroalimentaire, constructeurs et équipementiers automobiles).

► Faire bloc ! Centres de gravité et affinités dans le commerce intra-régional

Les échanges intra-zones de proximité souvent géographique autour d'un pays-centre de gravité se sont diffusés aux pays environnants à l'exemple de la Chine et la Thaïlande, de la Russie et de la République tchèque. Le rapprochement de la production des nouvelles zones de consommation plus dynamiques est manifeste dans le secteur de l'automobile, les composants électroniques et les matériels informatiques. Ce phénomène se confirme pour l'Asie dans le secteur de la chimie. Cette primauté régionale est structurelle dans le secteur agroalimentaire. Pour des raisons spécifiques, la pharmacie est encore pour l'instant à l'écart de ce phénomène, mais elle pourrait basculer rapidement, sous le feu des génériques produits localement. La multiplication des partenariats régionaux, accompagnée d'une multiplication de mesures protectionnistes va dans le sens de cette régionalisation des échanges.

Taux de croissance du commerce intra-zone

entre 2000 et 2012 — Indice base 100=2000



Sources : Chelem, Euler Hermes

► **Success story : l'Asie, plus des trois-quarts du chiffre d'affaires des secteurs liés à l'informatique**

L'Asie s'est ainsi imposée dans de nombreux secteurs, les composants électroniques et les matériels informatiques, respectivement 74% et 78% du chiffre d'affaires mondial de ces secteurs, mais aussi les équipementiers automobiles (60% du chiffre d'affaires mondial).

► **Des freins propres à chaque secteur, chaque filière, persistent...**

Par exemple, le cours du pétrole a un impact direct sur les coûts des transports, secteur qui absorbe 62% de la production mondiale du pétrole. Le secteur automobile souffre de plus de protectionnisme et de particularisme qui compliquent la structuration des filières mondiales. Le secteur agroalimentaire pâtit de contraintes structurelles, notamment les infrastructures portuaires. L'évolution des échanges est suspendue au verrou du financement des systèmes de santé et aux génériques dans la pharmacie produits à 75% environ dans les pays émergents.

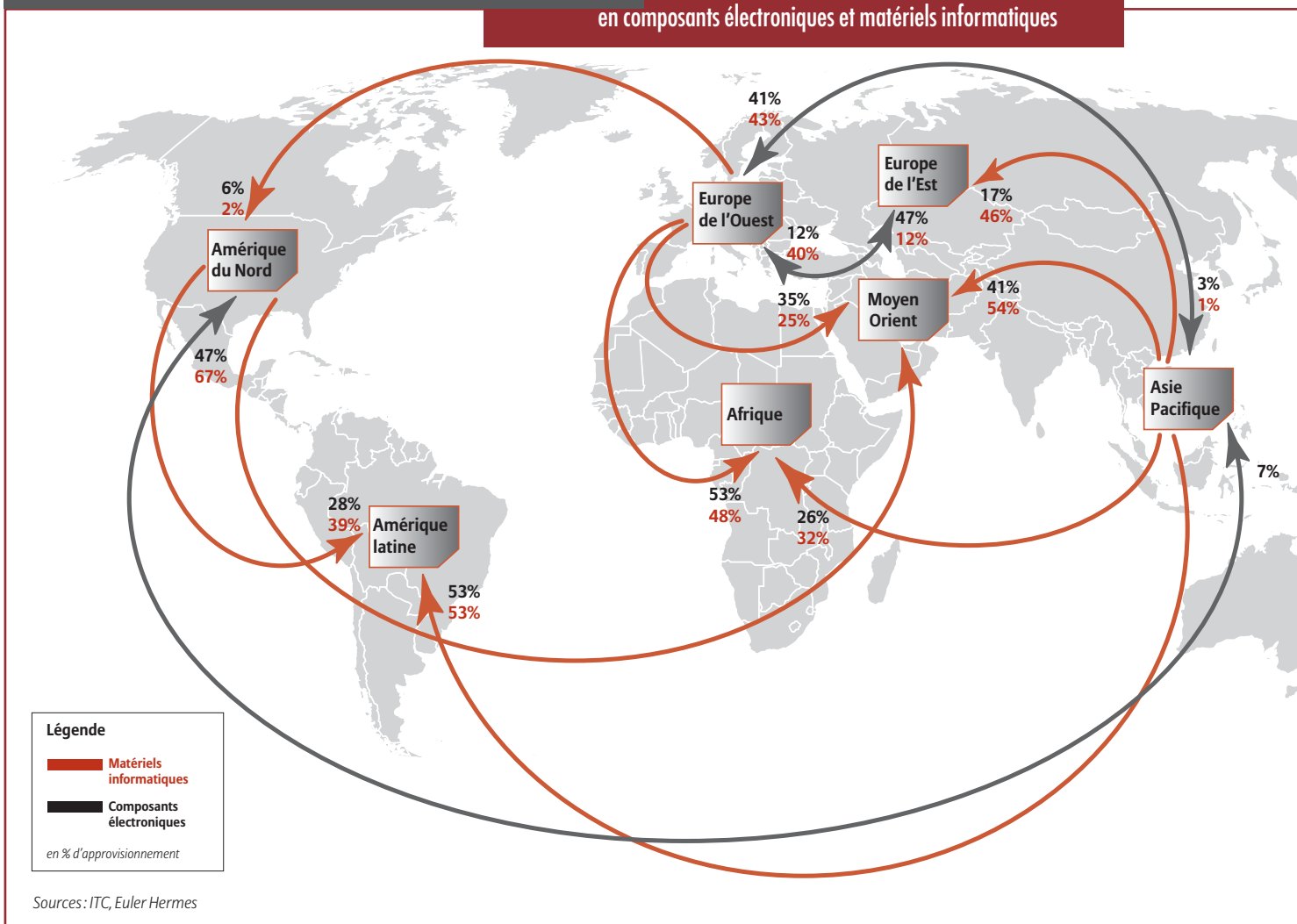
► **... et des réticences émergent face à une super dépendance inquiétante**

En effet, la montée en force de mesures protectionnistes témoigne d'un malaise vis-à-vis de l'interconnexion des économies et des industries. Les canaux de transmission d'ondes de chocs se multiplient, les chaînes d'approvisionnement globalisées créent des situations de dépendance réciproque propices à la diffusion de difficultés survenant en quelque endroit que ce soit, et en 2012, la baisse de la demande des pays avancés se répercute sur le niveau de la croissance des pays émergents. Une rupture ou un retard d'approvisionnement d'un composant électronique peut perturber une chaîne de production à l'autre extrémité de la planète, l'interruption de la livraison d'un composant électronique produit au Japon (effet *tsunami*) retardant les livraisons mondiales de véhicules diesel en 2011. Le secteur de la chimie plastique est dépendant des volumes et des prix de ses approvisionnements en pétrole produit à hauteur de 22% au Moyen-Orient. De même l'industrie agroalimentaire est tributaire des lieux de



Principaux flux d'approvisionnement

en composants électroniques et matériels informatiques



production des produits agricoles de base et des conditions climatiques.

► **Les prochaines routes du commerce international : où aller, comment y aller ?**

Le commerce international recèle des opportunités de développement, sous réserve qu'il soit accompagné dans son financement et sa sécurisation. Il existe dans de nombreux pays une demande potentielle additionnelle alimentée par des volumes croissants de besoins et d'élévation de la richesse. De toute évidence, les pays émergents constituent la pierre angulaire de ce processus favorable au développement du commerce international renforcé par la forte proportion d'accords commerciaux de signature relativement récente. De même les efforts consentis dans la construction d'infrastructures, passage obligé du développement des échanges, permet d'identifier les pays présentant les plus fortes opportunités. L'encadré résume la boîte à outil d'accompagnement du commerce extérieur. Ces opportunités ne pourront, en effet, se confirmer que si elles sont accompagnées de financement et de sécurisation. Les financements bancaires court terme sont incontournables, intervenant à hauteur de 80% dans le financement du commerce international qui doit également être accompagné par la couverture des risques politiques et commerciaux. Par ailleurs, l'assurance crédit pour aider à une gestion saine du poste client, y compris à l'international, semble incontournable dans un environnement de retournement de conjoncture et de méconnaissance des tenants et des aboutissants des marchés de destination, plus éloignés géographiquement, culturellement (environnement des affaires) et aux

dynamiques économiques parfois relativement volatiles.

► **Les « Next 18 » (nouveaux) potentiels de demande ?**

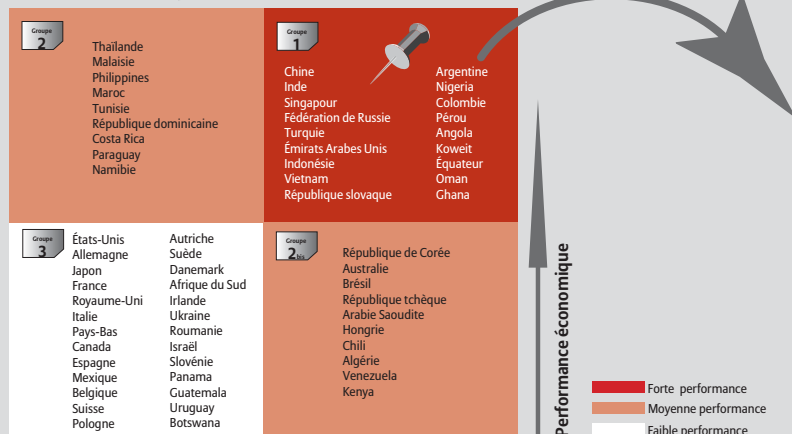
Lorsque l'on s'intéresse aux pays sources de demande additionnelle, on retrouve des pays phares comme la Chine qui devrait afficher près de +10,5% de croissance de ses imports, portée par la croissance démographique, la croissance des infrastructures, l'enrichissement, l'urbanisation, mais aussi la nouvelle demande (en gamme par exemple). On retrouve aussi des pays comme l'Équateur (+3%) ou le Ghana (+5%) qui apparaissent comme des marchés porteurs, souvent peu identifiés. En revanche, le positionnement des pays pour capter cette demande varie considérablement selon des déterminants tels que la connectivité, la logistique, et le type même des exportations. (Presque) en tête de peloton, confirmant sa position de pivot dans le commerce mondial, la Chine, selon nos estimations, capterait une augmentation de ses exportations de près de +12,4%. Elle est cependant devancée par la Thaïlande, avec +14%. Hors Asie, la Turquie et le Brésil restent en pole position, confirmant que les émergents déjà identifiés au début des années 2000, ont encore de belles années devant eux, et ce malgré l'avènement de crises régionales comme celle de confiance que connaît un de leurs principaux débouchés export : l'Europe.

► **De la route de la soie à la route de la chimie et de la voiture**

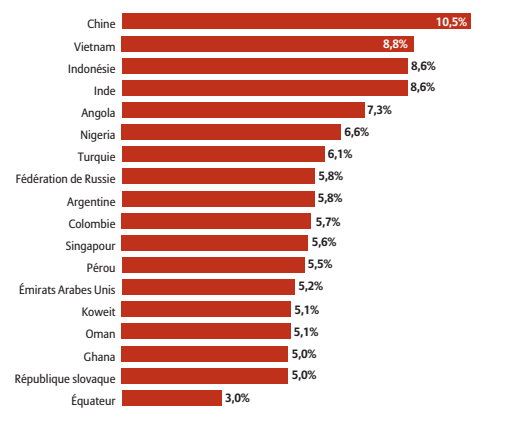
Parmi les secteurs à fort potentiel de croissance en commerce international en valeur, on retrouve la chimie en tête avec +21% de croissance à capter en

**Vieux émergents et nouveaux émergents feront la demande potentielle à horizon 2015**

**Perspectives d'importations**



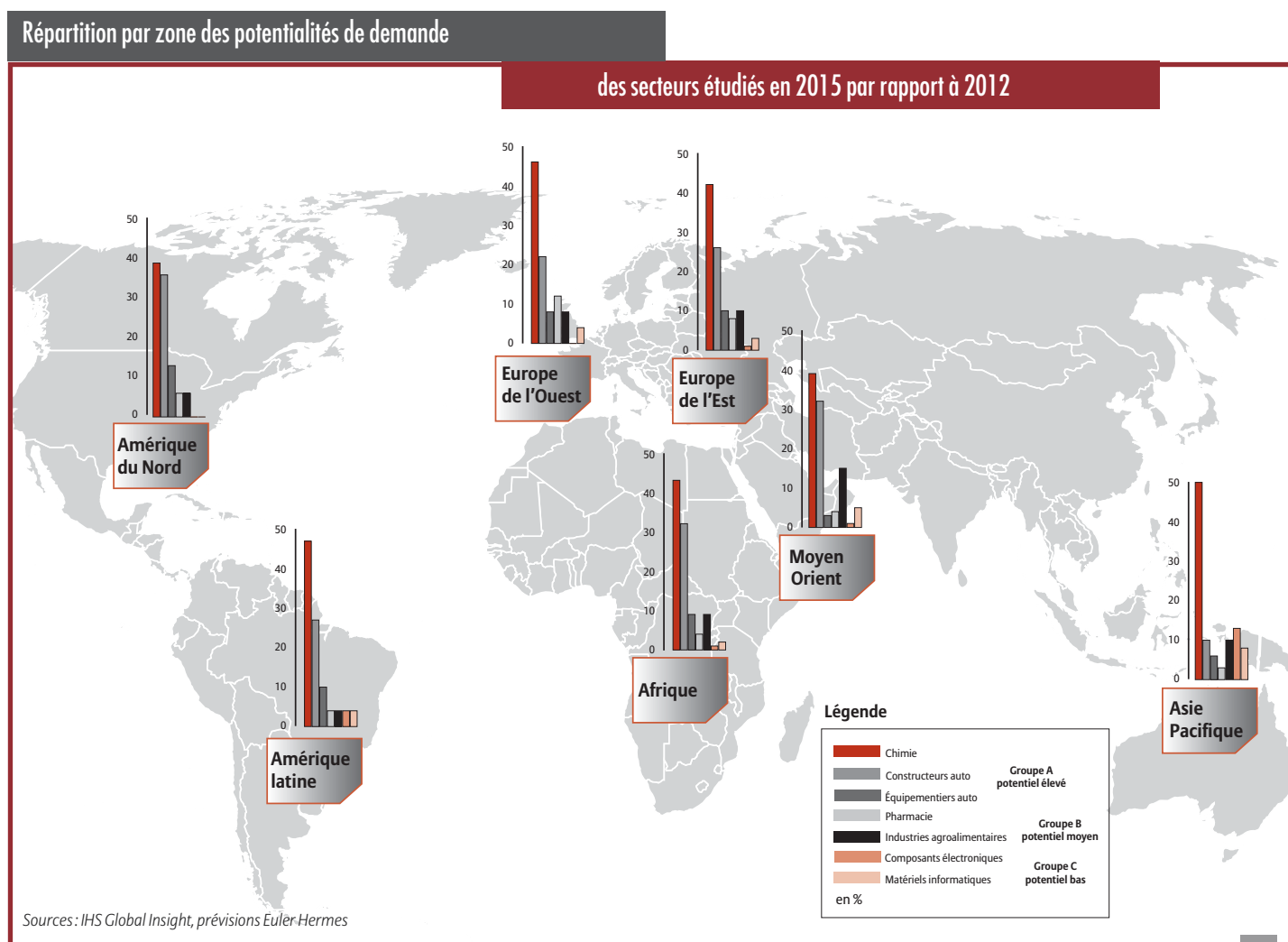
**Prévisions de croissance des importations**  
**Croissance tendancielle des importations 2012-2015**



Source : Euler Hermes

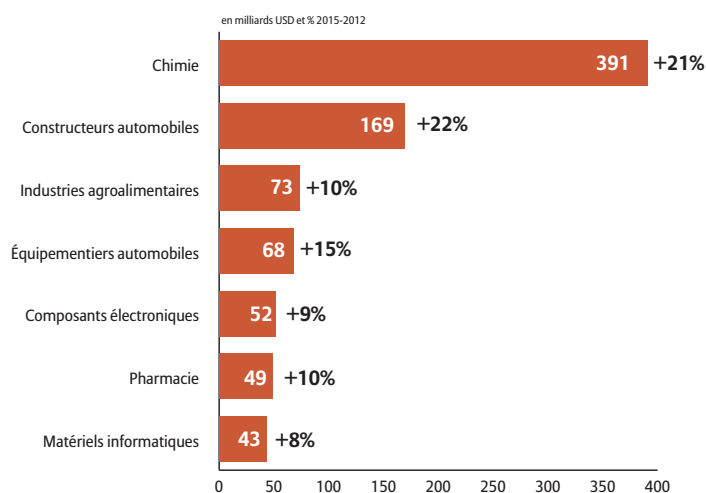
Sources : Banque Mondiale, FMI, IHS Global Insight, prévisions Euler Hermes





2015 par rapport à 2012, ce qui représente près de 390 milliards USD. Viennent ensuite les constructeurs automobiles (+22%, 168 milliards USD). Ces filières se retrouvent dans le top 2 pour différentes raisons. Dans la chimie, par exemple, la plasturgie et les engrais représentent une manne sans précédent aussi bien dans les pays déjà industrialisés que les pays émergents. L'Afrique, mais aussi l'Asie du Sud surprennent par la place qu'elles prendront en termes de demande additionnelles et donc en gains d'opportunités naturels pour la filière. Les constructeurs automobiles, notamment haut de gamme, souvent précédés des équipementiers automobiles, au-delà des vieux continents, auront de beaux jours en Amérique latine. Ensuite à potentiel intermédiaire, l'agroalimentaire (+10%, 73 milliards USD) confirme, si besoin, sa singularité ; pourquoi la dynamique de ce secteur est importante, parce qu'au-delà de l'opportunité chiffrée, il est un témoin privilégié et un indicateur avancé des changements structurels des habitudes de consommation des ménages, comme des tensions sur le marché des matières premières, deux déterminants à prendre en compte dans la teneur des échanges mondiaux. ■

#### Potentialité de demande supplémentaire en 2015 par rapport à 2012 par secteur



Sources : IHS Global Insight, Euler-Hermes

## Instruments de financement et d'accompagnement du commerce international

Catégories	Produit	Description
Financement inter-firme	Transaction sur compte ouvert (ou compte-client) avec paiement différé	Contrat établi entre un exportateur et un importateur sans tiers et sans engagement de gestion. L'une des deux parties (généralement l'exportateur) offre un crédit à l'autre en acceptant un paiement différé (en général de 30 à 90 jours).
	Crédit pour des investissements en capital	Financement à moyen terme des moyens de production (ex financement de machines).
Financement bancaire traditionnel	Crédits pour financer le capital circulant	Financement de court terme pour couvrir les coûts au jour le jour incluant le paiement des fournisseurs, de la production, des coûts de transport, les risques de retard de paiement, les fluctuations de change...
	Financement pré-export	Similaire au financement des dépenses courantes mais la banque prend un intérêt dans le bien transporté et un droit de recevoir directement un paiement de la part de l'importateur. Utilisé pour les matières premières.
Mécanisme de paiements et liquidité	Lettre de crédit ou crédit documentaire	Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise dans un délai déterminé, de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectivement effectués. L'objet de ces documents est de justifier l'exécution correcte des obligations l'exportateur. Ils sont ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise.
	Crédit fournisseur	Financement qui permet à l'acheteur de bénéficier de délais de paiement pour ses importations de biens ou de services. Il est accordé par le vendeur dont la banque escompte les effets représentatifs du crédit, au fur et à mesure des expéditions.
	Crédit acheteur	Financement à terme pour fournir un paiement en liquide au fournisseur.
	Troc international	Fournit de la liquidité (en particulier un accès au marché des changes) pour faciliter un échange de marchandises équivalentes (troc, rachat, contre-achat).
Mangement du risque	Affacturation et <i>forfaiting</i>	Le <i>factoring</i> est un service financier qui propose d'acheter à un vendeur ses factures ou créances compte-client avec un <i>discount</i> et assume le risque de non-paiement. Le <i>forfaiting</i> est similaire au <i>factoring</i> mais s'adresse aux vendeurs de biens de capital ou de matières premières dont les cycles de crédit sont longs.
	Garantie de restitution d'acompte	Titre (assurance) fourni à l'acheteur quand le vendeur réclame une mobilisation de créance. Le montant est généralement équivalent, remboursable sur demande.
	Garantie d'exécution	Assurance fournie à l'acheteur, remboursable/exigible en cas d'échec du vendeur (compense les coûts de financement, nouvel appel d'offres...).
	Garantie de remboursement	Assurance fournie à l'acheteur quand il doit faire un paiement pendant la phase de production du vendeur, exigible en cas de non-livraison du bien.
Garantie/assurance export	Couverture de risque de marché	Assurance (via un instrument financier émis par une banque) pour compenser un risque de marché, incluant le risque de change, de taux et de prix des matières premières.
	Assurance export	Assurance pour les exportateurs contre toutes sortes de risques : non paiement, fluctuations du taux de change, risque politique, etc.
Garantie/assurance export	Garantie export	Instrument pour protéger les banques qui fournissent des instruments de financement du commerce. Facilite le financement de certaines entreprises exportatrices par les banques (par exemple, des PME qui auraient un <i>track record</i> insuffisant).