

Euler Hermes : «Formule 1 de l'export en Allemagne» – Augmentation des exportations, mais aussi des risques et des insolvabilités

- A fond sur l'accélérateur – augmentation des exportations allemandes ; de l'ordre de 104 milliards de dollars en 2016/2017
- Sur la voie de dépassement - l'Allemagne va connaître, dans les 2 années à venir, une croissance des exportations plus forte que la Chine
- « Bilan de santé » : les entreprises allemandes poursuivent leurs bonnes pratiques en matière de paiement, mais les défauts de paiement s'accroissent, les marges sont inférieures à la moyenne et les prévisions de bénéfices sont à la baisse
- Flop 1 : Augmentation des risques – renversement de tendance en matière d'insolvabilité au niveau mondial ; recrudescence, pour la première fois depuis 7 ans ; les cas stagnent en Allemagne, après des années de baisse continue ; ils vont même augmenter en 2017
- Flop 2 : Les cas de faillite sont en augmentation chez 3 des 5 principaux partenaires commerciaux de l'Allemagne.

HAMBOURG - le 15 AVRIL 2016 – Top ou flop ? L'année 2016 devrait enregistrer un renversement de tendance en matière d'insolvabilité au niveau mondial : compte tenu du fléchissement des échanges internationaux, Euler Hermes, leader mondial de l'assurance-crédit, prévoit pour 2016 – et pour la première fois depuis 7 ans – une recrudescence, de l'ordre de 2 %, des faillites d'entreprise au niveau mondial. En Allemagne le nombre de cas devrait stagner en 2016, pour la première fois après des années de baisse continue, et même augmenter de 1% en 2017.

Cependant, il n'y a pas que les risques qui augmentent, mais aussi les exportations allemandes. On entrevoit en effet, pour les années à venir, une augmentation des exportations allemandes, de l'ordre de 104 Mrd USD, et ce bien qu'en 2016, le commerce international devrait augmenter de 2,7 % mais baisser à nouveau – de 2 % -, en valeur, par rapport à l'année précédente.

La formule 1 des exportations : grande vitesse, manœuvre de dépassement, risques élevés, y compris risques d' « accrochage »

« Actuellement, les exportations allemandes sont un peu comme en formule 1 : grande vitesse et risques élevés, manœuvre surprenante de dépassement et risques d'accrochage inattendus, dans l'angle mort, » selon Ron van het Hof, Président de Euler Hermes pour l'Allemagne, l'Autriche et la Suisse. « Les exportateurs appuient à fond sur l'accélérateur. Ils vont même connaître, dans les 2 prochaines années, une augmentation des exportations plus forte que la Chine (+ 96 Mrd USD) et s'assurer ainsi la « pole position » de la croissance. En revanche, des risques élevés les attendent en chemin. Ils ne peuvent réaliser des bénéfices que s'ils prennent des risques ; mais il leur faut une bonne protection, une conduite prudente et une bonne « stratégie de stand » avec les bons partenaires. »

FLOP : Les risques augmentent ; 3 des 5 principaux partenaires commerciaux de l'Allemagne enregistrent une augmentation des cas d'insolvabilité

« Exporter reste risqué, mais sans risque on n'a rien, » déclare Ludovic Subran, chef économiste d'Euler Hermes. « Chez 3 des 5 principaux partenaires commerciaux de l'Allemagne, les situations d'insolvabilité, et donc les risques, vont augmenter en 2016. Nous prévoyons chez le leader - les États-Unis – une augmentation de 3 % des cas d'insolvabilité, une augmentation de 1 % en Grande-Bretagne, et même de 20 % en Chine. Le nombre de faillites régresse aux Pays-Bas et en France – le 2^{ème} partenaire commercial - même si les Français ne s'éloignent guère de leur niveau record. »

Dans les pays émergents aussi – dans lesquels les exportateurs allemands entrevoient également des opportunités de croissance - des situations de défaillance se profilent nettement : devant même la Chine (+ 20 %), le Brésil détient le record, avec une augmentation de 22 % des faillites. Suivent les pays asiatiques sous-traitants, fortement dépendants de la Chine : Taïwan (+ 17 %), Singapour et Hong-Kong (+ 15 % chacun), ainsi que les pays d'Amérique Latine, également touchés par la « grippe chinoise » : la Colombie (+ 13 %) et le Chili (+ 11 %). L'Australie (+ 12 %), l'Afrique du Sud (+ 10 %), la Turquie (+ 8 %), la Russie (+ 7 %), la Grèce et la Suisse (+ 3 % chacun).



Rester chez soi n'est pas une solution, car sinon d'autres partiront en « pole position »

« Rester chez soi n'est pas une solution, car sinon les entreprises exportatrices devront se placer derrière, lorsque les choses repartiront sur les marchés actuellement à risque », déclare M. Subran. « D'ici là, d'autres se seront assurés la 'pole position' depuis longtemps, ceux qui avaient du souffle, des nerfs solides et qui sont restés sur place. Les pays émergents en sont le meilleur exemple. Ce sont précisément des marchés qui possèdent toutes les caractéristiques correspondantes : une évolution non-linéaire, volatile, avec des hauts et des bas et, à long terme, un énorme potentiel de croissance. »

TOP : Manœuvre de dépassement à l'exportation – l'effet de change va s'atténuer en 2016

Les Allemands vont profiter des opportunités de croissance, au cours des 2 prochaines années et notamment profiter d'une forte croissance des importations chez leurs principaux partenaires commerciaux : les États-Unis, la France, les Pays-Bas, la Grande-Bretagne et la Chine.

«Les exportateurs allemands amorcent une manœuvre de dépassement, en cas de croissance des exportations, déclare M. Subran. « Et ce, bien que faiblisse le 'turbo monétaire' qui fait baisser le prix des produits allemands à l'étranger. De ce fait, le potentiel de croissance des exportations hors de la zone Euro est moins élevé qu'il ne l'était encore en 2015. Les exportations vers la France vont augmenter davantage, en 2016, que vers les États-Unis, pays qui, en 2015, avait conquis pour la première fois le titre de principal partenaire commercial de l'Allemagne. La Grande-Bretagne reste bloquée dans la voie d'accès aux stands et les exportations vers le Royaume-Uni ne peuvent que légèrement augmenter. La Grèce, la Russie et le Brésil sont les perdants, parmi les marchés allemands de l'exportation. »

Bilan de santé : Les perspectives à l'exportation et les bénéfices : bons ; les marges : au-dessous de la moyenne ; les prévisions : à la baisse

Les bénéfices des exportateurs allemands sont stables. Mais, compte tenu des turbulences – notamment dans les pays émergents - les prévisions de bénéfices se sont dégradées et les marges sont inférieures à la moyenne à long terme. Cependant, la plupart des entreprises présentent une structure robuste. C'est ce que dénotent également les pratiques en matière de paiement. Les entreprises allemandes paient beaucoup plus vite que la moyenne mondiale. En Allemagne, pour les sociétés cotées en bourse, il s'écoule, entre la facturation et le paiement (*Days of sales outstanding – DSO*), 56 jours ; au niveau international, les entreprises doivent attendre 67 jours, soit 11 jours de plus.

Renversement de tendance : retards de paiement : en baisse ; défauts de paiement : en hausse

« Il est intéressant de constater que les retards de paiement étaient en baisse, l'année dernière, mais que les défauts de paiement ont augmenté de 3 %, » déclare M. Subran. « Cela – ajouté à la forte pression en matière de concurrence et aux marges inférieures à la moyenne – constitue un signe avant-coureur du renversement de tendance qui se caractérisera, en Allemagne, par le retour d'une stagnation du nombre d'entreprises insolubles, pour 2016, et par une légère augmentation de ce nombre en 2017 ».

Attention aux « accrochages » : risques politiques et contrôle des mouvements de capitaux

Les exportateurs doivent également se méfier des « accrochages » possibles, dans l'angle mort.

« L'année 2016 nous prépare aussi, en option, quelques 'mauvaises surprises', » selon M. Subran. « Les pays émergents pourraient, par exemple, être frappés par une vague de contrôles de mouvements de capitaux. En outre, en 2016, l'incertitude politique liée à des élections et la menace de troubles sociaux dans de nombreux pays – comme, par exemple, la Thaïlande, le Brésil ou la Turquie – tiendront en haleine les dirigeants politiques, mais aussi les milieux économiques. Mais, même en Europe, à notre porte, ces facteurs d'instabilité nous guettent; citons en premier lieu l'éventualité d'un « brexit » ou les élections en Espagne. Les surprises ne prendront pas fin avec la turbulente année 2016. Il y aura toujours des gagnants et des perdants. Tout l'art consiste à faire des affaires avec les bonnes entreprises, quels que soient le marché et la branche. La plus haute marche du podium est alors libre ».

#

Contacts

Euler Hermes Group Media Relations

Remi Calvet +33 (0)1 84 11 61 41

remi.calvet@eulerhermes.com

Publicis Consultants

Romain Sulpice +33 (0)1 44 82 46 21

romain.sulpice@mslfrance.com



Euler Hermes est le leader mondial des solutions d'assurance-crédit et un spécialiste reconnu dans les domaines du recouvrement et de la caution. Avec plus de 100 années d'expérience, Euler Hermes offre une gamme complète de services pour la gestion du poste clients. Son réseau international de surveillance permet d'analyser la stabilité financière de PME et de grands groupes actifs dans des marchés représentant 92% du PIB global. Basée à Paris, la société est présente dans plus de 50 pays avec plus de 6.000 employés. Membre du groupe Allianz, Euler Hermes est coté à NYSE Euronext Paris (ELE.PA). Le groupe est noté AA- par Standard & Poor's et Dagong Europe. La société a enregistré un chiffre d'affaires consolidé de 2,6 milliards d'euros en 2015 et garantissait pour 890 milliards d'euros de transactions commerciales dans le monde fin 2015. Plus d'information: www.eulerhermes.com, [LinkedIn](#) ou Twitter [@eulerhermes](#).

Réserve : Certains des énoncés contenus dans le présent document peuvent être de nature prospective et fondés sur les hypothèses et les points de vue actuels de la Direction de la Société. Ces énoncés impliquent des risques et des incertitudes, connus et inconnus, qui peuvent causer des écarts importants entre les résultats, les performances ou les événements qui y sont invoqués, explicitement ou implicitement, et les résultats, les performances ou les événements réels. Une déclaration peut être de nature prospective ou le caractère prospectif peut résulter du contexte de la déclaration. De plus, les déclarations de caractère prospectif se caractérisent par l'emploi de termes comme "peut", "va", "devrait", "s'attend à", "projette", "envisage", "anticipe", "évalue", "estime", "prévoit", "potentiel" ou "continue", ou par l'emploi de termes similaires. Les résultats, performances ou événements prospectifs peuvent s'écarter sensiblement des résultats réels en raison, notamment (i) de la conjoncture économique générale, et en particulier de la conjoncture économique prévalant dans les principaux domaines d'activités du groupe Euler Hermes et sur les principaux marchés où il intervient, (ii) des performances des marchés financiers, y compris des marchés émergents, de leur volatilité, de leur liquidité et des crises de crédit, (iii) de la fréquence et de la gravité des sinistres assurés, (iv) du taux de conservation des affaires, (v) de l'importance des défauts de crédit, (vi) de l'évolution des taux d'intérêt, (vii) des taux de change, notamment du taux de change EUR/USD, (viii) de la concurrence, (ix) des changements de législations et de réglementations, y compris pour ce qui a trait à la convergence monétaire ou à l'Union Monétaire Européenne, (x) des changements intervenants dans les politiques des banques centrales et/ou des gouvernements étrangers, (xi) des effets des acquisitions et de leur intégration, (xii) des opérations de réorganisation et (xiii) des facteurs généraux ayant une incidence sur la concurrence, que ce soit au plan local, régional, national et/ou mondial. Beaucoup de ces facteurs seraient d'autant plus susceptibles de survenir, éventuellement de manière accrue, en cas d'actions terroristes. La société n'est pas obligée de mettre à jour les informations prospectives contenues dans le présent document.