

## La croissance du commerce mondial en volume devrait rester structurellement en deçà de +4% par an

**PARIS – LE 25 OCTOBRE 2016** – Selon Euler Hermes, leader mondial de l'assurance-crédit, la croissance du commerce mondial en volume s'est particulièrement affaiblie en 2016 à +2,1%, mais devrait ré-accélérer légèrement en 2017 à +3,1%. Chocs de demande dans les pays émergents, faiblesse durable des prix des matières premières, succession de dépréciations des devises dans le monde, et montée du protectionnisme : Autant de variables qui expliquent cette performance décevante.

### L'Europe remporte une bataille, les USA et la Chine courbent le dos

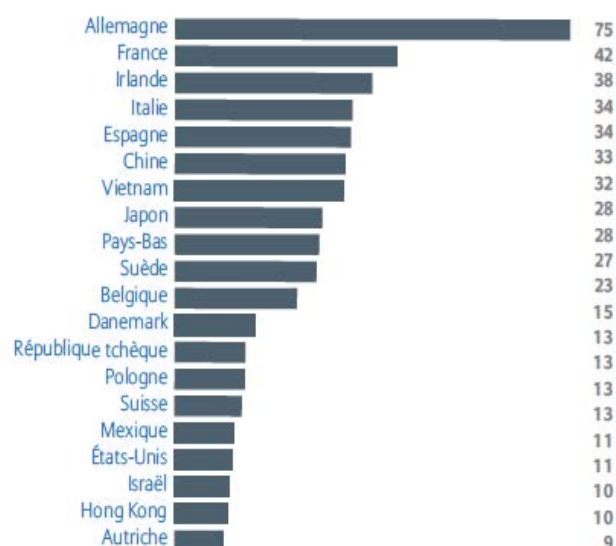
« Entre 2014 et 2016, les échanges internationaux de biens et services se sont contractés de -3 129 milliards USD, ce qui représente quasiment le PIB de l'Allemagne », détaille Ludovic Subran, Chef économiste d'Euler Hermes. « Malheureusement, il ne s'agit pas d'une tendance de court terme : même après 2017, le commerce mondial a peu de chance de retrouver son rythme de croissance d'avant-crise. »

Euler Hermes estime que les importations additionnelles en 2016-2017 seront soutenues par l'Allemagne (77 milliards USD) et le Japon (49 milliards USD). Dans le même temps, la Chine cèdera son fauteuil de plus gros acheteur mondial. Cette tendance concerne bon nombre de pays, dont les importations sont loin de connaître les taux de croissance enregistrés par le passé.

S'agissant des exportations additionnelles en 2016-2017, dans ce contexte de décélération de la demande mondiale, les exportateurs européens devraient tirer leur épingle du jeu, alors que les exportateurs de matières premières continueront à souffrir. L'Allemagne occupera la première place du classement, avec des gains à l'export estimés à +75 milliards USD, suivie par la France (+42 milliards USD), l'Irlande (+38 milliards USD), et le duo Italie-Espagne (ex aequo, +34 milliards USD). La stabilité de la croissance de la zone euro, à +1,6% en 2016 comme en 2017, est de plus un gage de progression des chiffres d'affaires à l'exportation.

### Gains à l'export

(hausse cumulée 2016-2017)



Sources : IHS, Euler Hermes

Pour les exportateurs français, l'année 2017 sera plus porteuse que 2016. « En 2016, les chiffres d'affaires français ont été affectés par la transmission de la baisse du prix des matières premières aux biens industriels. Mais avec la remontée des cours des matières premières déjà entamée, l'effet de



reflation anticipé pour 2017 (inflation à +0.2% en 2016 et à 1.3% en 2017 en France) devrait soutenir les chiffres d'affaires à l'exportation. Ainsi, sur les +42 Mds USD de croissance des exportations françaises prévus en 2016-17, les deux tiers seront générés en 2017 », souligne Stéphane Colliac, économiste France chez Euler Hermes.

De son côté, la Chine ne se classe que sixième (+33 milliards USD), preuve du difficile rebond de l'appareil exportateur chinois.

A moyen terme, la croissance du commerce mondial en volume ne devrait pas ré-accélérer au-delà de +4% par an. Le leader mondial de l'assurance-crédit voit trois raisons principales à ce rythme modéré :

1. L'évolution structurelle de la demande mondiale, avec la Chine et les Etats-Unis qui confirment qu'ils ne sont plus les moteurs du commerce mondial. La Chine s'engage vers un modèle qui nécessite moins d'importations, axé sur la consommation privée et les services. Aux Etats-Unis, la révolution énergétique se traduit par une baisse des importations d'énergie. « Si la croissance des importations de la Chine en volume se contracte d'un point, cela coûtera 0,3 point à la croissance du commerce mondial. Pour les Etats-Unis, avec une contraction similaire du volume d'importations, l'impact sera de 0,2 point », abonde Ludovic Subran.
2. La régionalisation des circuits de financement des économies complique singulièrement le financement du commerce et de la dette (en USD), et les dévaluations compétitives sont au mieux un jeu à somme nulle (ce que l'un gagne, l'autre le perd) et n'ont donc pas permis de relancer le commerce mondial.
3. Le secteur privé a été refroidi par la montée du risque politique et du protectionnisme (352 nouvelles mesures protectionnistes relevées au premier semestre 2016).

### **Mondialisation 2.0 : quelle stratégie pour prospérer à l'international ?**

« Dans le monde entier, les consommateurs sont désormais davantage demandeurs de services et de contenus immatériels que de biens. De plus, le financement du commerce international est devenu plus complexe et onéreux, le risque politique s'accroît, et le protectionnisme se renforce », complète Ludovic Subran. « L'heure est visiblement à une nouvelle mondialisation, qui intègre davantage le citoyen, suscite sa confiance, et conduite de manière différente par les décideurs politiques et économiques. »

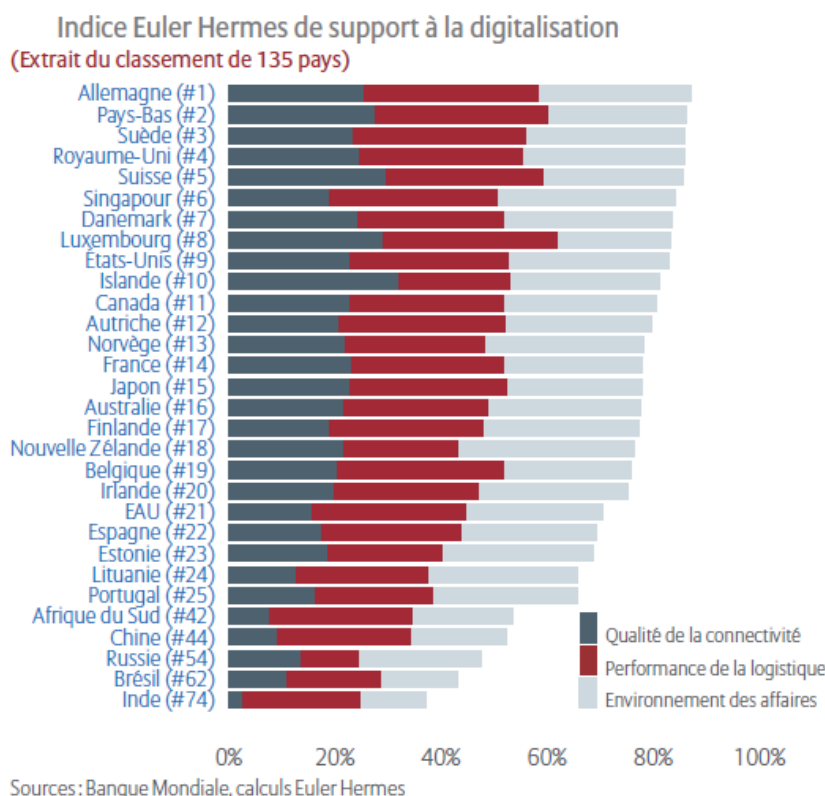
Dans ce contexte, les entreprises devront trouver de nouvelles alternatives pour se développer.

- Elles peuvent miser sur la servicisation et la digitalisation pour devenir des multinationales plus rapidement, et dépasser les handicaps qu'elles pourraient avoir, comme leur taille (micro-multinationales). Le commerce de services a été moins perturbé que le commerce de biens : la croissance des exportations de services était stable à +6,7% du PIB mondial en 2014-2015, alors que les exportations de biens ont reculé de -22% en 2015 et de -24% en 2014. « L'indice Euler Hermes de support à la digitalisation montre que l'Allemagne, les Pays-Bas et la Suède sont les pays les mieux positionnés pour favoriser le développement à l'international des entreprises par voie numérique », explique Stéphane Colliac.
- Les entreprises peuvent aussi faire le pari de l'investissement étranger pour croître. Les fusions acquisitions transfrontalières ont représenté 1 600 milliards USD en 2015, avec les entreprises chinoises en première ligne de cette nouvelle vague d'internationalisation.
- Suite à des méga-accords commerciaux décevants, il semble nécessaire de redécouvrir les blocs régionaux : Europe – Moyen-Orient – Afrique, Amérique du Nord – Amérique du Sud, Asie du Sud-Est.

« L'exportation n'est pas un long fleuve tranquille, mais ce n'est pas la seule façon pour une entreprise de s'internationaliser. L'investissement est de plus en plus une stratégie porteuse, et suppose fréquemment la signature de partenariats avec des sociétés locales, à même de vendre directement au consommateur final, en lieu et place d'une exportation qui se heurtera à des barrières protectionnistes. Ainsi, avec les mutations du commerce mondial, de nouveaux acteurs, encore relativement jeunes et



petits, pourraient surprendre les grandes sociétés multinationales par leur capacité à épouser plus facilement les nouveaux paradigmes du commerce international », conclut Ludovic Subran.



## Contacts media :

### Euler Hermes France

Maxime Demory +33 (0)1 84 11 35 43  
[maxime.demory@eulerhermes.com](mailto:maxime.demory@eulerhermes.com)

### Publicis Consultants

Romain Sulpice +33 (0)1 44 82 46 21  
[romain.sulpice@mslfrance.com](mailto:romain.sulpice@mslfrance.com)

### Euler Hermes Group

Rémi Calvet +33 (0)1 84 11 61 41  
[remi.calvet@eulerhermes.com](mailto:remi.calvet@eulerhermes.com)

N°1 de l'assurance-crédit en France, **Euler Hermes France**, filiale du groupe Euler Hermes, contribue au développement rentable des entreprises en garantissant leur poste client.

**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](http://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.