

Exportations françaises: Le Made

- Proximité géographique, croissance plutôt stable... les atouts du Royaume
- Les craintes et les espoirs des firmes françaises
- L'analyse d'Euler Hermes

CROISSANCE du commerce mondial tant en valeur (+8,4%) qu'en volume (+4,4%) en 2018, ralentissement du nombre de nouvelles mesures protectionnistes (489 nouvelles mesures adoptées en 2017), malgré les menaces du président américain Donald Trump... Ce dynamisme renouvelé laisse augurer de belles opportunités à saisir pour les entreprises françaises à l'export.

■ **Les débouchés:** Dans son Baromètre Export 2018, Euler Hermes estime que la demande additionnelle de biens adressée à la France devrait croître de 21,5 milliards d'euros en 2018 et de 18,2 milliards d'euros en 2019 (après 20,3 milliards d'euros en 2017). Cette année, les débouchés supplémentaires à capter à l'export pour les entreprises françaises proviendront en grande partie de l'Union Européenne (Allemagne, Italie, Espagne et Belgique). La Chine et les Etats-Unis feront également par-

Cartographie des destinations: Le Maroc dans le top 5

Quels sont les trois pays vers lesquels vous exportez?
Et ceux vers lesquels vous souhaitez étendre votre présence?

Baromètre 2018		Baromètre 2016	
Pays d'exportations	Pays visés	Pays d'exportations	Pays visés
Allemagne	États-Unis	Allemagne	États-Unis
Espagne	Chine	Espagne	Emirats arabes unis
Belgique	Maroc	Belgique	Espagne
Royaume-Uni	Allemagne	Italie	Russie
Italie	Espagne	Royaume-Uni	Chine
États-Unis	Côte d'Ivoire	Etats-Unis	Italie
Chine	Canada	Chine	Japon
Suisse	Japon	Algérie	Royaume-Uni
Algérie	Pologne	Suisse	Algérie
Maroc	Portugal	Maroc	Canada

Source: Baromètre Export Euler Hermes

Les poids lourds au rang des priorités (Etats-Unis, Chine, Allemagne). L'Afrique francophone suscite l'intérêt (Maroc, Côte d'Ivoire)

tié des destinations à privilégier pour les entreprises tricolores. Certains secteurs bénéficieront plus directement de cette nouvelle demande, dont les machines

et équipements, l'agroalimentaire et la chimie.

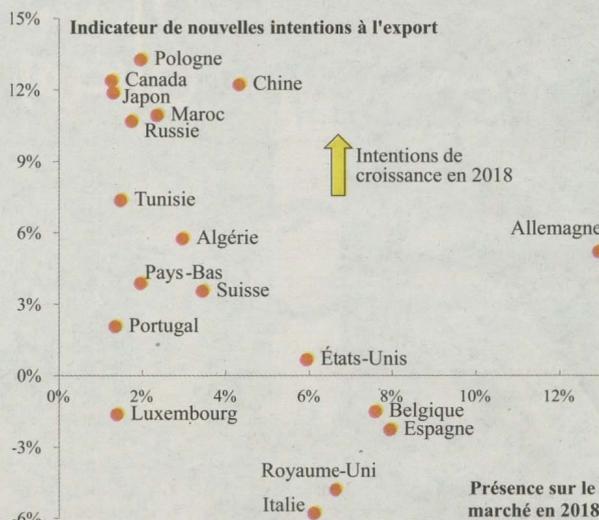
■ **La route de la soie:** Pour les deux premiers cités, un tiers de la demande additionnelle proviendra d'Asie. «Fait important, l'Asie représentera une proportion croissante de la demande additionnelle adressée à la France, de l'ordre de 6 milliards de dollars en 2018. La route de la soie, ça marche dans les deux sens! Par ailleurs, le dynamisme des exportations pourrait favoriser une réduction du déficit commercial français, qui devrait passer de 63 milliards d'euros l'an passé à 52 milliards d'euros en 2018», explique Stéphane Colliac, économiste en charge de la France chez Euler Hermes. «En ce sens, la croissance anémiée de la consommation des ménages attendue en 2018 a du bon car elle freine la hausse des importations, estimée à 3% seulement cette année (4,1% en 2017)», dit-il.

■ **Résurgence du risque d'impayé:** Ces perspectives prometteuses ne doivent toutefois pas occulter la résurgence du risque d'impayé à l'échelle mondiale. Après -8% en 2016 et -1% en 2017, l'indice propriétaire d'Euler Hermes qui synthétise l'évolution des faillites dans les pays partenaires devrait se stabiliser en 2018 (0%). L'accélération du nombre de défaillances en Asie (+31% en 2017 et +33% en 2018) et notamment en Chine (+70% et +50% respectivement) explique en grande partie ce chiffre.

■ **L'effet international:** La première conclusion du Baromètre Export 2018 est que les entreprises françaises s'intéressent encore plus à l'international. En effet, 84% des entreprises interrogées affirment vouloir augmenter leur chiffre d'affaires à l'export, contre 79% en 2016. Les intentions fermes progressent sensiblement: 53% des répondants déclarent envisager avec certitude un accroissement de leur chiffre d'affaires à l'export cette année, contre 49% en 2016. Les intentions fermes sont en outre plus élevées dans les secteurs des biens de consommation (68%) et de l'agroalimentaire (62%). Ceux-ci bénéficieront d'une demande extérieure significative, avec le développement des nouvelles destinations en Asie, et un appel d'air créé par les accords commerciaux adoptés ou en cours de négociation (Canada, Japon, Mercosur).

■ **Le Maroc figure en bonne place:** «Les Etats-Unis et la Chine sont les deux premières destinations vers lesquelles les entreprises françaises souhaitent accroître leurs exportations. Ces deux pays offrent des perspectives de croissance solides cette année et une demande potentielle conséquente. Vient ensuite le Maroc, qui a l'avantage de la proximité géographique et d'une croissance plutôt stable. Enfin, l'Allemagne et l'Espagne clôturent le top 5, signe que les exportateurs français souhaitent continuer à renforcer leurs points forts», ajoute Stéphane Colliac.

L'effet taille (présence) vs. l'effet nouveauté (intentions)



Source : Baromètre Export Euler Hermes

Le Maroc figure parmi les grands. Le CETA* et l'accord de libre-échange avec le Japon éveillent la curiosité. Les débouchés croissants avec la Chine aussi, et même l'Allemagne
*Le traité de libre échange entre l'UE et le Canada

Méthodologie

GRÂCE à l'appui de ses 23 délégations régionales, réparties sur l'ensemble du territoire français, Euler Hermes, spécialiste mondial de l'assurance-crédit, a interrogé plus de 800 exportateurs français sur leurs intentions de développement et leur fonctionnement à l'international. En résulte la sixième édition de ce Baromètre qui, au regard du contexte macroéconomique international, apporte une analyse des velléités, stratégies et craintes des entreprises françaises face à l'export. □

in Maroc continue de séduire

■ Les réformes ont donné leurs fruits:

Si les entreprises françaises souhaitent exporter plus, elles veulent surtout consolider leur position sur les marchés qu'elles connaissent. En effet, seuls 39% des répondants affirment vouloir conquérir des nouveaux marchés en 2018, contre 50% en 2016. Les entreprises françaises misent sur la continuité et la stabilité. Chez les plus prudents, le secteur de l'industrie des biens d'équipements est numéro 1, avec seulement 34% des entreprises prêtes à se lancer à l'assaut d'un nouveau pays cette année. «Le Baromètre réserve une surprise de taille: 72% des entreprises interrogées privilégient l'export à l'implantation locale. Elles étaient 64% en 2016 et surtout c'est la première fois que le Site France est autant mis en avant dans la stratégie d'internationalisation des entreprises», pointe Ludo-

vic Subran, Chef économiste d'Euler Hermes. «Les réformes mises en œuvre

sens, et redonnent envie de produire en France pour exporter. Quelle surprise

Les risques

LE risque d'impayé est cité comme principale menace à l'export par 58% des entreprises interrogées. Leurs craintes se concentrent également autour du risque de change (52%), des risques liés aux transports (42%) et du risque politique (41%). Parmi les freins au développement international d'une entreprise, sont particulièrement cités les coûts liés au transport (49%), le manque d'information sur les entreprises (47%) et le manque de collaborateurs dédiés au sujet (44%), des éléments concordant avec la volonté des entreprises françaises d'exporter plus loin, notamment en Asie. «Les entreprises françaises sont de plus en plus volontaires à l'export et elles veulent se développer par leurs propres moyens. Mais elles doivent garder en mémoire que l'aventure internationale est mouvementée, et qu'elle ne se joue pas en solo. A l'heure où le risque d'impayé s'accroît dans le monde, protéger sa trésorerie est un impératif pour réussir son développement à l'export sereinement», conclut Hubert Leman, Directeur des engagements d'Euler Hermes France. □

et annoncées sur la compétitivité et dans un climat de protectionnisme dé- l'emploi semblent aller dans le bon complexé!», ajoute-t-il.

■ Comment financer les ex-

portations: Les entreprises françaises sont prêtes à puiser dans leur cash. La trésorerie est citée comme principal mode de financement de l'internationalisation (48%). Pour comparaison, elle était citée par 38% des répondants en 2016, signe que la confiance des exportateurs français est optimale. Cette progression se fait au détriment de l'endettement bancaire (cité par 28% des répondants en 2018 contre 29% en 2016), mais surtout des dispositifs d'aides publiques (17% en 2018 contre 22% en 2016). L'administration française met des moyens en œuvre pour soutenir les entreprises qui souhaitent se développer à l'export, mais ces dernières préfèrent jouer la carte de l'indépendance. □

Fatim-Zahra TOHRY

L'impayé, la phobie des entreprises de l'hexagone

• Le Maroc a progressé en matière d'attractivité

• Mais les risques ne manquent pas

• Son insertion au sein des accords commerciaux régionaux est capitale

- **L'Economiste: Outre la proximité géographique et une croissance plutôt stable, quelles sont les autres opportunités qu'offre le Maroc pour les entreprises françaises?**

- **Stéphane Colliac:** Le Maroc a progressé en matière d'attractivité et pas simplement parce qu'il est proche ou que sa croissance est stable. Le Royaume a développé une logistique (en particulier Tanger Med) qui permet aux investisseurs étrangers d'exporter depuis ses bases, notamment dans l'automobile. C'est en premier lieu à cette montée en charge que l'on doit l'appétit croissant des entreprises françaises pour le Maroc. Elles y envoient des machines et des pièces afin de produire sur place. Ainsi, c'est le phénomène très positif d'intégration du Maroc dans les chaînes de valeur auquel nous assistons.

- **Quels seraient les freins à la politique de promotion des exportations?**

- Un affaiblissement des débouchés



Stéphane Colliac, économiste senior en charge de la France et de l'Afrique chez Euler Hermes, spécialiste de l'assurance-crédit: «Les vellétés des entreprises françaises de renforcer leur présence au Maroc nécessiteront un accompagnement...» (Ph. Euler Hermes)

serait évidemment préjudiciable. On exporte et on produit au Maroc en partie pour réexporter. L'insertion du Maroc au sein des accords commerciaux régionaux est capitale. Mais, ce que les entreprises françaises craignent le plus à l'étranger, c'est l'impayé. Bien évidemment, tout

impayé ne s'accompagne pas systématiquement d'une défaillance, mais notons que ces dernières ont encore augmenté de 12% en 2017 et ont doublé en 5 ans au Maroc. Notons aussi que les délais de paiement client ne sont pas exactement au même niveau, puisque s'ils sont de 83 jours au Maroc et de 74 jours en France, ils ne sont que de 54 jours en Allemagne, le principal débouché de la France. Autant dire que les exportateurs français ne sont pas habitués à de tels délais de paiement. Ceci veut dire que les vellétés des entreprises françaises de renforcer leur présence au Maroc nécessiteront un accompagnement, afin d'éviter qu'elles ne soient échaudées trop vite.

- **Quels sont les secteurs porteurs?**

- En tant que site industriel qui s'équipe progressivement le Maroc est un débouché pour le secteur français des machines et équipements, qui représente 20% des exportations de la France vers le Royaume. Et c'est aussi le secteur qui a le plus de vellétés d'accroître ses exportations vers le Maroc. Mais il n'échappera à personne que l'automobile est le secteur dont la progression est la plus marquante.

Il représentait 6% des exportations françaises vers le Maroc il y a 10 ans. Cette proportion a doublé aujourd'hui.

- **Comment booster la compétitivité entre le Maroc et la France?**

- Le renforcement des relations commerciales entre les deux pays tient au positionnement du Royaume par rapport aux pays qui pourraient le concurrencer en tant que hub régional, ainsi que dans sa capacité à effectivement agir en tant que hub. Ici, le succès n'est pas assuré. Car si l'on considère le Maroc en tant que site de production à proximité de l'Europe, le Maroc a des concurrents, dont la Tunisie ou même la Turquie. Et puis, l'ambition du Maroc d'être une porte d'entrée vers l'Afrique n'est pas non plus la chronique d'un succès annoncé. D'après nos calculs, les exportations marocaines devraient augmenter de 50 milliards d'euros entre 2017 et 2030. C'est certes un chiffre intéressant, mais nos calculs ne montrent aucune différence entre la mise en œuvre de la zone de libre-échange de l'Afrique et sa non mise en œuvre. En effet, pour le moment le Ghana apparaît mieux armé et mieux situé pour devenir le hub de l'Afrique de l'Ouest et bénéficier des effets multiplicateurs d'une telle zone de libre-échange. Pour contrecarrer ce risque de se faire précéder, il est important de continuer à réformer l'économie marocaine et à l'intégrer à celles de la zone. □

Propos recueillis par Fatim-Zahra TOHRY