

Exportations suisses de marchandises: l'Asie passe devant les États-Unis

L'intégration des nations émergentes dans l'économie mondiale est l'une des plus grandes avancées économiques récentes. Ces pays jouent désormais un rôle essentiel non seulement en tant qu'exportateurs, mais également en tant que débouchés commerciaux. Ce dernier aspect intéresse fortement les entreprises suisses. C'est ainsi que leur chiffre d'affaires a triplé en vingt ans sur ces marchés.

Depuis 1993, les exportations mondiales de marchandises vers les marchés émergents (comme la Chine, l'Inde ou le Brésil, voir *encadré 1*) ont progressé de 12% en moyenne par an. Alors qu'en 1993, seules 25% des exportations mondiales partaient vers ces pays, on en était à 41% en 2012. Le marché asiatique, qui a absorbé à lui seul quelque 23% des exportations mondiales, a dominé cette progression. Parallèlement, la quote-part des pays avancés a diminué de 65% (1993) à 50% (2012).

Les mutations structurelles des exportations suisses de marchandises

L'économie d'exportation suisse a, elle aussi, subi un profond changement structurel ces vingt dernières années¹. Ainsi, la part des produits pharmaceutiques a augmenté alors que celle des machines a reculé. En outre, l'importance relative des marchés d'exportation s'est modifiée. La dépendance de la Suisse vis-à-vis des marchés traditionnels, en particulier l'Europe, s'est réduite. À l'inverse, la présence des industries suisses sur les marchés émergents – qui offrent de meilleures perspectives de croissance – a permis une plus grande diversification géographique de leurs exportations.

Cette forte présence a probablement contribué à la relative robustesse des exportations de marchandises suisses depuis la crise économique et financière, alors que le contexte était défavorable (faiblesse de la croissance mondiale et appréciation du franc). En effet, la chute de l'activité économique a été moins prononcée dans les régions émergentes que dans les pays avancés.

Les premières se sont, en outre, plus rapidement remises de la crise.

L'Europe reste le principal débouché

Malgré ce changement structurel, l'Europe de l'Ouest (plus précisément l'UE15) reste de loin le principal débouché des exportations suisses de marchandises. Elle en absorbe environ la moitié. Cette région a cependant perdu une partie de son importance avec le temps, puisque plus de 60% de nos ventes extérieures lui étaient destinées dans les années nonante. En revanche, les États-Unis et les économies émergentes ont progressé. La part des premiers dans les exportations suisses de marchandises est passée de 7% en 1993 à 11% aujourd'hui et celle des secondes de 18 à 26%. Ces vingt dernières années, le chiffre d'affaires réalisé par les fabricants suisses dans ces pays a plus que triplé.

Les exportateurs helvétiques ont-ils particulièrement bien profité de la dynamique des marchés émergents? En partie seulement, comme le suggère une comparaison avec d'autres pays. Ces vingt dernières années, les marchandises provenant de pays comme l'Allemagne ou les États-Unis ont eu tendance à augmenter plus fortement que celles fabriquées en Suisse. Ces dernières ont, toutefois, gagné en rythme depuis la crise, même si leur quote-part dans le total des exportations nationales reste nettement inférieure à celle de l'Allemagne (31%) et des États-Unis (42%).

L'Asie, principal moteur des marchés émergents

Le *graphique 1* illustre l'importance des économies émergentes en comparaison temporelle et géographique. La quote-part des différents groupes de pays dans les exportations évolue en étroite corrélation avec leur dynamisme. Cela explique en partie la croissance particulièrement marquée des flux vers les marchés asiatiques en plein essor. Ceux-ci absorbent quelque 13% des exportations suisses de marchandises (contre 9% au milieu des années nonante) et ont dépassé les États-Unis dans ce domaine. Si la Chine et Hong Kong en constituent le principal mo-

Encadré 1

Les différents groupes de pays

Les *marchés émergents* se répartissent comme suit:

- *Opep*: Algérie, Angola, Arabie saoudite, Émirats arabes unis, Équateur, Irak, Iran, Koweït, Libye, Nigéria, Qatar, Venezuela;
- *Europe de l'Est*: Bulgarie, Chypre, Croatie, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, République tchèque, Roumanie, Slovaquie, Slovaquie, Slovaquie;
- *Asie*: Chine, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam;
- *Amérique latine*: Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Mexique, Pérou;
- *Autres pays émergents*: Afrique du Sud, Biélorussie, Fédération de Russie, Moldavie, Pakistan, Turquie, Ukraine.

Les *pays avancés* comprennent l'UE15, les États-Unis, l'Australie, l'Islande, Israël, le Japon, le Canada, la Nouvelle-Zélande, la Norvège et la Suisse.



Sandra Hanslin
Économiste, domaine
Conjoncture, Banque
nationale suisse (BNS)

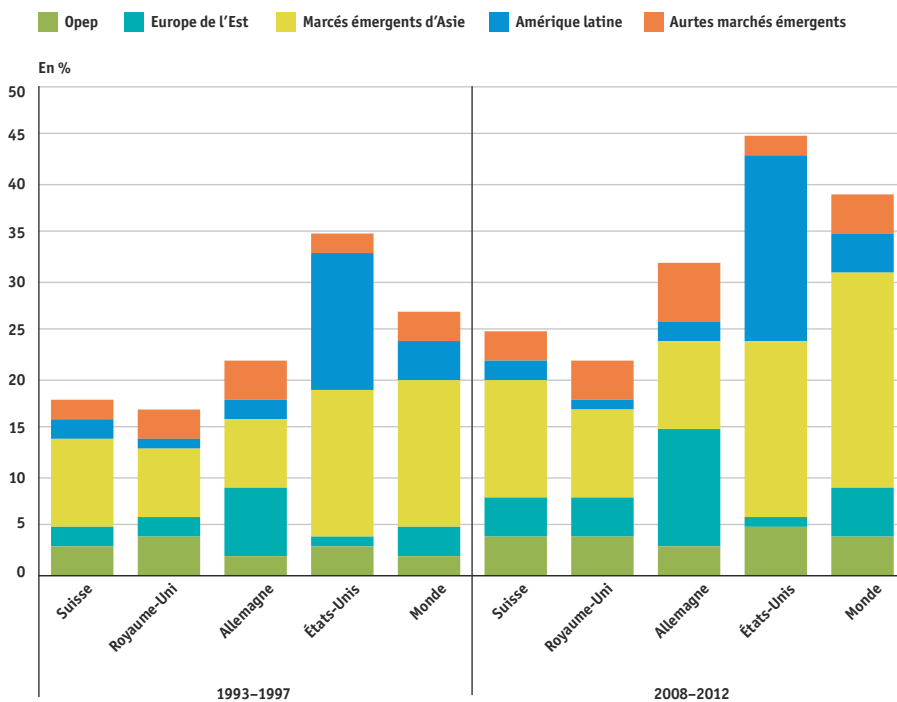


Matthias Lutz
Économiste, domaine
Conjoncture, Banque
nationale suisse (BNS)

¹ Comme les exportations de services ne sont pas répertoriées par destination, cet article se concentre sur les ventes de marchandises.

Graphique 1

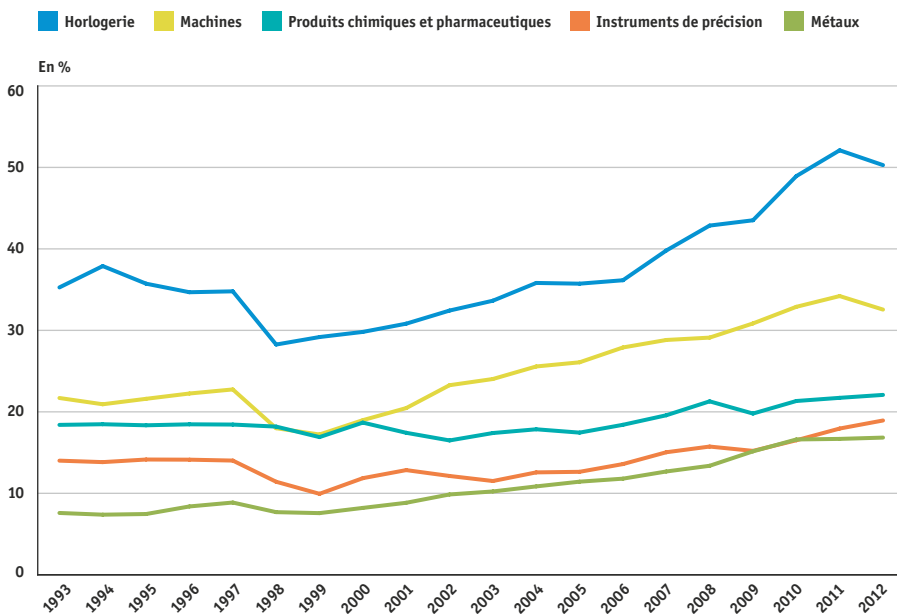
Part des marchés émergents dans les exportations mondiales et celles de certains pays



Source: FMI (Direction of Trade Statistics), calculs de la BNS / La Vie économique

Graphique 2

Part des marchés émergents dans les branches exportatrices suisses



Source: AFF, calculs de la BNS / La Vie économique

teur, l'apport de l'Inde, de Singapour et de la Corée du Sud n'a pas été négligeable. Dans les pays d'Amérique latine, ce sont les exportations vers le Brésil qui ont augmenté très rapidement. Depuis 2000, on observe aussi une tendance à la hausse des flux de marchandises vers les pays de l'Opep. Leur part reste, toutefois, bien inférieure à ce qu'elle était au début des années quatre-vingt, où elle atteignait 8% des exportations suisses. L'Europe de l'Est (notamment vers la Pologne et la République tchèque) présentait également des signes à la hausse jusqu'en 2008. La crise financière et économique a marqué un coup d'arrêt et la part de ces marchés diminue progressivement, ces pays ayant du mal à se remettre de la crise.

De grandes différences entre les branches exportatrices

Le fait que les nouveaux marchés aient pris davantage d'importance dans les exportations suisses ne signifie pas que ce phénomène concerne de la même manière toutes les branches. Certes, les principales d'entre elles en ont profité (voir *graphique 2*). Ces marchés ont toujours été très importants pour l'industrie horlogère. Ils représentaient déjà 35% des exportations de la branche dans le milieu des années nonante. Cette quote-part a nettement progressé depuis lors et atteint actuellement quelque 50%. Les économies asiatiques ont largement contribué à cette évolution. Depuis la crise de 2008/2009, plus de 37% de toutes les exportations horlogères sont destinées aux pays asiatiques (contre 27% entre 2006 et 2008).

Les nouveaux marchés sont également d'une grande importance pour l'industrie des machines. Ils absorbent, en effet, 33% de ses exportations, contre 22% au milieu des années nonante. Les pays asiatiques sont également ceux qui ont le plus contribué à la croissance des exportations suisses de machines. Les marchés émergents jouent un rôle moins important (quote-part proche de 20%) pour les exportations de l'industrie chimique et pharmaceutique, de produits métallurgiques et d'instruments de précision.

Nombre de petites branches profitent des nouveaux marchés

En affinant la ventilation par catégorie de marchandises exportées depuis la Suisse, on constate que les nouveaux marchés marquent de leur empreinte de nombreuses branches. Le *tableau 1* répertorie tous ceux qui ont importé, entre 2010 et 2012, au minimum 5% des exportations suisses relevant d'une caté-

Tableau 1

Importance des pays pour les groupes de marchandises, en %

Chine (3,9)		Singapour (1,6)	
Chaussures, accessoires et parties de chaussures	12,9	Horlogerie	5,6
Machines industrielles	10,7	Inde (1,3)	
Cuir	9,1	Bijouterie	8,5
Produits céramiques	9,1	Corée du Sud (1,1)	1,2
Horlogerie	7,6	Produits divers pour la mise en œuvre artisanale ou industrielle	5,1
Articles de papeterie	6,2	Émirats arabes unis (1,3)	1,3
Habillement	6,1	Aéronefs et véhicules aérospatiaux	16,2
Industrie électrique et électronique	5,6	Bateaux	10,0
Métaux précieux (à l'exclusion de l'or et de l'argent en lingots)	5,4	Bijouterie	8,4
Hong Kong (3,6)		Algérie (0,2)	0,2
Horlogerie	20,4	Véhicules ferroviaires	8,0
Pierres gemmes	17,9	Arabie saoudite (0,8)	0,9
Métaux précieux (à l'exclusion de l'or et de l'argent en lingots)	13,7	Matériel militaire	5,1
Bijouterie	12,2	Pologne (1,0)	1,0
Cuir	11,1	Véhicules ferroviaires	6,8
Antiquités et collections	8,6	République tchèque (0,8)	0,8
Chaussures, accessoires et parties de chaussures	6,4	Caoutchouc	5,0

Source: AFD, calculs de la BNS / La Vie économique

gorie donnée. Les groupes de marchandises et leurs quotes-parts respectives sont répertoriés pour chaque marché.

Le tableau montre que les nouveaux marchés offrent de nombreuses possibilités aux entreprises exportatrices helvétiques. Outre les importants débouchés que sont la Chine et Hong Kong, d'autres pays jouent également un rôle majeur pour des secteurs spécifiques. Les marchés émergents sont, en effet, essentiels pour de nombreuses petites branches. Ainsi, les fabricants d'articles en cuir, de chaussures et de vêtements réalisent eux aussi une part non négligeable de leur chiffre d'affaires sur ces marchés. L'industrie des véhicules se démarque également: entre 2010 et 2012, une part significative de ses exportations était destinée aux Émirats arabes unis, à l'Algérie et à la Pologne.

La diversification géographique accroît la robustesse des exportations suisses

L'essor des économies émergentes au cours des vingt dernières années a ouvert de nouveaux débouchés aux entreprises exportatrices suisses. De nombreuses branches ont su saisir leur chance. Preuve en est que l'élasticité de la demande – soit le degré de réactivité des exportations réelles suisses au taux

de croissance du PIB réel du pays importateur – affichée par les économies émergentes en matière de produits suisses est supérieure à la moyenne. La Chine, avec une élasticité de 2,2, occupe la première place. Elle est suivie du Brésil, de la Russie et du Mexique (tous ces pays enregistrent une élasticité supérieure à 1,7). L'Inde affiche également une valeur (1,2) supérieure à la moyenne (1,0). Ventilée par catégorie de marchandises, l'élasticité de la demande est particulièrement élevée pour les produits chimiques et pharmaceutiques, les instruments de précision et les articles d'horlogerie fabriqués en Suisse.

De nombreuses branches ont ainsi largement profité de la croissance des marchés émergents. Cependant, cette évolution implique également une augmentation des risques. Une forte orientation vers les marchés émergents rend les fabricants suisses plus vulnérables aux chocs qui s'y produisent, comme une chute soudaine de la croissance. De ce fait, une large diversification des débouchés peut permettre de réduire les risques encourus. L'indice de Herfindahl (qui additionne le carré de toutes les parts de marché d'une branche exportatrice) permet de mesurer de façon appropriée le degré de la diversification. Plus la valeur obtenue est faible, plus la branche est diversifiée en termes de débouchés étrangers. Même si l'indice de Herfindahl met en évidence des différences relativement importantes entre les principales branches, ces dernières tendent à élargir leur zone d'action géographique, comme on a pu le constater ces vingt dernières années. Les industries horlogère et chimique/pharmaceutique sont celles qui diversifient le plus leurs débouchés géographiques. L'industrie des machines, qui représente la troisième branche d'exportation, se situe également dans le premier tiers en matière de diversification. À l'inverse, les industries des métaux, des produits énergétiques et des articles de papeterie affichent une forte concentration géographique. ■