



14 novembre 2024

05

États-Unis contre Chine : une guerre géoéconomique entre deux superpuissances

14

L'alignement sur les États-Unis coûte cher à l'UE

17

La géoéconomie transforme les chaînes d'approvisionnement : de la complexification à la construction de blocs

Recherche Allianz

Le manuel géoéconomique du commerce mondial

Exécutif

résumé

Ana Boata

Responsable de la recherche économique
ana.boata@allianz-trade.com

Ano Kuhanathan

Responsable de la recherche
d'entreprise-ano.kuhanathan@allianz-trade.com

Lluis Dalmau

Économiste pour l'Afrique et le Moyen-Orient
lluis.dalmau@allianz-trade.com

Jasmin Gröschl

Économiste principal pour l'Europe
jasmin.groeschl@allianz.com

Françoise Huang

Économiste principal pour l'Asie-Pacifique
francoise.huang@allianz-trade.com

Maria Latorre

Conseiller sectoriel, B2B
maria.latorre@allianz-trade.com

Luca Moneta

Économiste principal pour les marchés émergents
luca.moneta@allianz-trade.com

Sivagaminathan Sivasubramanian

Analyste de données
donnees_sivagaminathan.sivasubramanian@allianz-trade.com

Philippine Renaudie

Assistante de recherche

Garance Talon

Assistante de recherche

• Une guerre commerciale renouvelée mais contenue pourrait coûter à la croissance du commerce mondial 0,6 pp en 2026, tandis qu'une guerre commerciale à grande échelle coûterait jusqu'à 2,4 pp. Au cours de son deuxième mandat de président, Donald Trump est susceptible d'augmenter les droits de douane sur les importations chinoises et autres importations stratégiques (à 25 % pour les premières et à 5 % pour le reste du monde, à l'exclusion du Mexique et du Canada), ce qui réduirait le commerce mondial de -0,6 pp en 2026, car la plupart des mesures entreraient en vigueur à partir du second semestre de 2025. La Chine et L'UE supporterait la plus grande partie du coût, avec 67 milliards de dollars d'exportations menacées en 2025-26, notamment dans la construction automobile, les équipements de transport et les métaux. Ses mesures de rétorsion devraient toucher les secteurs pharmaceutique, automobile, métallurgique, agroalimentaire et des machines aux États-Unis. En cas de guerre commerciale à grande échelle (60 % de droits de douane sur la Chine et 10 % sur le reste du monde, y compris le Mexique et la Chine), le coût s'élèverait à 2,4 points de pourcentage de la croissance du commerce mondial.

• Les perspectives des relations sino-américaines restent sombres. Alors que l'économie américaine était sans rivale des années 1970 aux années 2000, sa part dans le commerce mondial est passée de 15 % à moins de 10 %, tandis que la part de la Chine se situe désormais au-dessus de 15 %.

Parallèlement, la Chine a dépassé les États-Unis pour devenir le premier producteur mondial en 2009. Bien que le commerce mondial reste étroitement lié à l'économie américaine, en raison de la force du consommateur américain et du caractère irremplaçable du dollar, la Chine est devenue une nouvelle superpuissance de l'économie mondiale, s'appuyant sur son rôle essentiel dans la production mondiale et sur son vaste marché intérieur en pleine croissance. Dans ce contexte, les confrontations entre les deux pays vont des points chauds géopolitiques (Russie, Taïwan, Asie-Pacifique plus largement) aux guerres commerciales et technologiques, alors qu'ils font avancer des agendas géoéconomiques différents.

• Le parrainage américain contre la doctrine chinoise de la « soie ». La Chine déploie depuis des décennies une politique économique avec un certain succès. Sa doctrine de la « soie » était centrée sur le commerce et l'industrie et s'appuyait principalement sur le soft power et l'influence connective – à l'exception des récentes tensions autour de Taïwan, le pays n'a pas engagé de pression/action militaire ouverte. D'un autre côté, le « parrainage » américain repose sur quatre piliers : (i) un engagement indéfectible à protéger à tout prix les intérêts nationaux fondamentaux (c'est-à-dire la politique « America First » de Donald Trump, qui a été discrètement maintenue par l'administration Biden), (ii) sécuriser la loyauté au sein du réseau d'alliés historiques, (iii) une position économique et militaire active contre les rivaux et (iv) étendre l'influence et le contrôle américains à de nouveaux domaines (par exemple, l'espace, la technologie, l'IA, etc.).

• L'alignement avec les États-Unis est coûteux pour l'UE, qui doit trouver sa propre voie (verte) dans le nouvel ordre géoéconomique. Si les États-Unis et l'UE partagent une position commune sur les questions géopolitiques, leurs intérêts économiques ne sont pas alignés. L'UE ne s'est pas pleinement engagée à établir un mur commun de commerce et d'investissement avec les États-Unis contre la Chine, et la Chine continue d'acquiescer des entreprises européennes, même si les États-Unis ont adopté une approche plus restrictive à l'égard des capitaux chinois. Néanmoins, nous observons une corrélation de 79 % entre les droits de douane imposés par les États-Unis à la Chine et ceux imposés par l'UE à la Chine un an plus tard, et une corrélation de 76 % entre les mesures non tarifaires imposées par les États-Unis et l'UE à la Chine au cours de la même année. Ce sont ces mesures qui coûtent le plus cher à l'UE : les droits de douane imposés à la Chine coûtent aux États-Unis l'équivalent de 4 % de leurs importations chinoises, contre 6,4 % par an pour l'UE. Pourtant, l'UE elle-même n'est pas à l'abri des mesures protectionnistes américaines. L'ambivalence vis-à-vis de la Chine tient également à la situation actuelle.

Les divisions internes à l'UE sont un facteur de risque. Les États-Unis et/ou la Chine risquent de suivre une stratégie de division et de conquête en exploitant les divisions internes européennes pour rechercher des accords bilatéraux qui amélioreraient leur propre position de négociation face au bloc. L'UE a un moyen de traverser cette tempête : le bloc, qui a consacré 35 % de ses subventions à la transition en 2023, devrait faire de ses politiques vertes son principal outil de gouvernance économique pour soutenir ses industries et atteindre ses objectifs climatiques.

- Le déploiement de l'habileté politique économique des gouvernements rend les chaînes d'approvisionnement plus complexes, mais ouvre la voie à de nouveaux champions du commerce. Au cours des deux dernières années, les flux commerciaux bilatéraux entre pays géopolitiquement proches ont progressivement augmenté (+2 points de pourcentage, soit 60 % du commerce mondial). Alors que les importations américaines se sont détachées de la Chine, celle-ci a davantage exporté vers ses propres partenaires géopolitiquement proches, tels que la Russie, Singapour, le Vietnam, les Émirats arabes unis et l'Arabie saoudite. Cette reconfiguration des flux commerciaux mondiaux suggère que les modèles commerciaux pourraient devenir plus complexes. Notre indice de complexité de la chaîne d'approvisionnement, qui prend en compte les changements dans les flux commerciaux, la distance géographique, l'alignement géopolitique et nos notations de risque pays, montre que la complexité de la chaîne d'approvisionnement en 2023 a été multipliée par deux par rapport à 2017, ou par six par rapport aux années de pandémie. Dans ce contexte de complexification et de nouvel ordre géoéconomique, les pays cherchent à se positionner comme des pôles commerciaux de nouvelle génération. En examinant l'efficacité, la connectivité et le potentiel commercial, nous identifions 25 pôles commerciaux de nouvelle génération en Asie et dans des pays de taille moyenne à croissance rapide dotés de pôles de fabrication ou de logistique déjà établis (par exemple, la Malaisie, le Vietnam, l'Indonésie, les Philippines, les Émirats arabes unis, etc.). Ces 25 économies devraient augmenter leur part des exportations mondiales de +1,6 pp au cours des cinq prochaines années, pour atteindre 1 274 milliards USD. À mesure que ces pôles grandiront pour représenter jusqu'à 21,3 % de toutes les exportations mondiales d'ici 2029, ils devront également investir 120 milliards USD dans les seules infrastructures portuaires à l'élan.
- Choisir son camp : l'Asie et l'Afrique sont plus proches de la Chine et les États-Unis perdent l'influence de la Chine sur l'Amérique latine. En examinant les pôles commerciaux de nouvelle génération et les liens géopolitiques, commerciaux et d'investissement transfrontaliers d'autres grandes économies avec les États-Unis et la Chine, respectivement, nous calculons les scores de distance géoéconomique par rapport aux deux pays. Nos scores vont de 0 (très proche) à 1 (très éloigné) et montrent que la sphère d'influence de la Chine comprend davantage de pôles commerciaux de nouvelle génération du monde émergent, tandis que la plupart des pays traditionnels du « Nord global » restent plus proches des États-Unis. Sans surprise, le Royaume-Uni est le pays le plus proche des États-Unis, suivi de l'Irlande et des Pays-Bas, le Canada se classant au 4e rang et le Mexique au 28e rang seulement. La plupart des pays africains et asiatiques sont plus proches de la Chine (en moyenne 0,5 pour les pays africains contre 0,7 de distance avec les États-Unis et 0,4 pour les pays asiatiques contre 0,6 de distance avec les États-Unis). Après Hong Kong, le Canada est la deuxième économie la plus proche de la Chine – parvenant à rester proche des deux superpuissances. L'Australie, la Corée du Sud et la Grèce font partie des autres pays qui ont réussi à maintenir la même distance avec les États-Unis et la Chine. Ils sont géopolitiquement plus proches des États-Unis, mais conservent de très fortes relations commerciales et d'investissement avec la Chine – une position qui pourrait potentiellement devenir de plus en plus inconfortable et les forcer à choisir un camp, si le nouvel ordre géoéconomique centré sur la confrontation entre les États-Unis et la Chine se détériore de manière significative. Même dans un scénario d'intensification de la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine (et au-delà), les opportunités commerciales continueront de rester relativement plus élevées dans les nouveaux pôles commerciaux, car la Chine continuera d'investir et les États-Unis augmenteront leurs flux commerciaux avec la Chine.

eux car ils seront relativement plus attractifs que la Chine.

États-Unis contre Chine : une guerre géoéconomique entre deux superpuissances

La guerre commerciale relancée : ce que pourrait signifier un second mandat de Trump pour le commerce mondial

La Chine et l'Europe seront toutes deux dans l'œil du cyclone, avec un total combiné de 67 milliards de dollars d'exportations menacées en 2025-26.

Si l'administration Trump entame une nouvelle guerre commerciale, elle impliquera probablement des mesures rapides et agressives qui remodeleraient les flux commerciaux mondiaux et auraient un impact sur de nombreuses économies.

Les précédents du premier mandat de Trump et les indicateurs actuels de la politique commerciale suggèrent que les États-Unis imposeraient probablement des droits de douane importants sur les importations chinoises, ciblant les industries qui ne sont pas essentielles aux chaînes d'approvisionnement américaines, tout en augmentant les droits de douane sur les importations en provenance d'autres pays, en particulier de l'UE. Une augmentation initiale des droits de douane de 13 % à 25 % sur les biens chinois non essentiels menacerait 34 milliards de dollars d'exportations chinoises vers les États-Unis en 2025-26. Pour les autres pays, les droits de douane pourraient augmenter jusqu'à 5 % sur les importations, le Canada et le Mexique étant potentiellement exemptés en raison de l'Accord États-Unis-Mexique-Canada (AEUMC). Cependant, les États-Unis pourraient augmenter les barrières non tarifaires, en imposant des contrôles aux frontières plus stricts par exemple, pour restreindre les importations en provenance de ces voisins. Pour l'Europe, nous prévoyons que les pertes commerciales s'élèveront à 33 milliards de dollars en 2025-26.

26, soit -0,1 pp de croissance annuelle réelle du PIB. Les secteurs les plus susceptibles de souffrir en Europe sont les constructeurs automobiles, les équipements de transport et les métaux, qui représentent ensemble près de 20 % des exportations européennes vers les États-Unis.

Les secteurs les plus exposés sont les produits pharmaceutiques, les machines et équipements, l'automobile, les équipements de transport et les métaux.

En examinant les exportations européennes vers les États-Unis par secteurs, et en nous concentrant sur les industries dont les exportations vers les États-Unis représentent plus de 2 % des exportations totales de leur pays, nous constatons que le secteur pharmaceutique est particulièrement exposé, notamment en Irlande, en Suisse, en Belgique, au Danemark et au Royaume-Uni, mais nous ne nous attendons pas à un choc commercial sur leurs produits.

Les machines et équipements du Royaume-Uni, d'Allemagne et d'Italie dépendent également beaucoup des États-Unis, tout comme les secteurs de l'automobile et des équipements de transport, en particulier en Allemagne, au Royaume-Uni, en France et en Italie. Enfin, les secteurs des métaux du Royaume-Uni et de la Suisse ont également des exportations substantielles vers les États-Unis.

les pays et leurs secteurs nationaux seraient les plus touchés

Il s'agit de secteurs stratégiques, à forte intensité de main d'œuvre, qui sont/étaient essentiels au succès économique des États américains qui ont voté massivement pour la réélection de Trump.

La reprise de la guerre commerciale intervient dans un contexte de turbulences pour l'industrie automobile en Europe et particulièrement en Allemagne, et les trois secteurs sont considérés comme présentant un risque sensible par Allianz Research.

Les mesures de rétorsion pourraient cibler les exportations de produits pharmaceutiques, automobiles, métaux, agroalimentaires et de machines vers l'Europe et la Chine (près de 10 % du total des exportations américaines). Le pétrole et le gaz constituent la principale industrie d'exportation des États-Unis vers l'Europe et la deuxième vers la Chine (après l'agroalimentaire, voir tableau 1). Dans le contexte actuel de crise énergétique en cours en Europe et de pétrole brut toujours cher, il est peu probable que l'Europe ou la Chine ciblent les exportations américaines de pétrole et de gaz pour riposter au protectionnisme américain. La Chine ciblera plutôt les produits agroalimentaires. Dans le passé, la Chine a imposé des droits de douane sur le soja américain et d'autres produits agricoles et pourrait le faire à nouveau. Les deux partenaires pourraient cibler les machines et équipements, qui représentent un total de 41 milliards de dollars d'exportations pour les États-Unis. Le secteur américain des métaux pourrait également être ciblé par la révocation par l'UE de son statut d'exception au mécanisme d'ajustement carbone (CBAM), d'autant plus que le président élu Trump ne soutiendra probablement pas la transition verte du secteur américain des métaux. La Chine a une longue histoire d'intervention étatique dans l'industrie sidérurgique et pourrait cibler les États-Unis à la fois comme mesure de rétorsion et pour soutenir sa propre industrie nationale. Enfin, l'Europe et la Chine pourraient toutes deux cibler l'industrie automobile américaine. La guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine sur les véhicules électriques est déjà en cours et pourrait s'intensifier, tandis que dans le contexte d'une industrie automobile européenne en difficulté, la région pourrait imposer des droits de douane sur les voitures américaines dans un geste défensif.

Tableau 1 : Principaux secteurs exportateurs américains vers des pays autres que le Canada et le Mexique en 2023, % des exportations totales des États-Unis et en milliards USD (plus de 10 milliards et plus)
0,5 % des exportations totales)

Pays	Secteur	Valeur (en milliards USD)	Part des exportations totales des États-Unis
UE	Énergie – pétrole et gaz	72.2	3,9%
UE	Médicaments	61,4	3,3%
UE	Machines et équipements	27.1	1,5%
Chine	Agroalimentaire - agriculture et élevage	22.3	1,2%
Chine	Énergie – pétrole et gaz	19.3	1,0%
République de Corée	Énergie - pétrole et gaz	17.2	0,9%
UE	Produits chimiques – plastiques et caoutchouc	16	0,9%
Chine	Médicaments	15.6	0,8%
UE	Constructeurs automobiles	15,5	0,8%
UE	Produits chimiques - Industrie	14.3	0,8%
Chine	Machines et équipements - fabrication	14.1	0,8%
Royaume-Uni	Énergie - pétrole et gaz	13.4	0,7%
Japon	Énergie – pétrole et gaz	11.7	0,6%
Suisse	Métaux – extraction, moulage et transformation	11.3	0,6%
Japon	Médicaments	11.2	0,6%
UE	Métaux – extraction, moulage et transformation	10.9	0,6%
UE	Électronique	10.9	0,6%
Royaume-Uni	Métaux - extraction, moulage et transformation	10.2	0,6%
Inde	Énergie – pétrole et gaz	10.1	0,5%

Sources : CNUCED, Allianz Research

Français Une guerre commerciale renouvelée mais contenue pourrait réduire la croissance du commerce mondial de -0,6 pp, principalement en 2026, mais une guerre commerciale à grande échelle coûterait -2,4 pp. Dans notre scénario de base, nous nous attendons à une guerre commerciale contenue, avec des mesures ciblant la Chine (de 13 % à 25 % actuellement) et des hausses modestes des tarifs douaniers (de 2,5 % actuellement pour le reste du monde, hors Mexique et Canada), ce qui diminuerait la croissance du commerce mondial de 0,6 pp. Une guerre commerciale à part entière serait le scénario pessimiste (les tarifs américains sur la Chine portés à 60 % pour tous les biens importés essentiels et non essentiels et à 10 % pour le reste du monde, y compris le Mexique et le Canada), mais cela semble peu probable car les États-Unis supporteraient également un coût important (jusqu'à -1,2 pp pour la croissance américaine couplé à une inflation plus élevée de +0,6 pp). Si cela devait se produire, la Chine, le Mexique et le Canada seraient les plus durement touchés, avec des pertes d'exportation cumulées totalisant près de 217 milliards USD sur la période 2025-26. Nous estimons que le choc pour la croissance du commerce mondial pourrait se traduire par une perte de -2,4 points de pourcentage. Dans tous les cas, la plupart des mesures et des augmentations de tarifs dans les deux scénarios commenceraient au deuxième trimestre 2025 et

L'impact sur la croissance du commerce se situera principalement en 2026.

Tableau 2 : Pertes d'exportations directes cumulées en 2025-26 dues à l'augmentation des droits de douane américains, hors impact sur les devises, 30 pays les plus touchés

	Guerre commerciale contenue	Guerre commerciale à grande échelle
	(milliards USD)	(milliards USD)
	2025-26	2025-26
Chine	-34,2	-125,3
Mexique	0	-52,1
Canada	0	-39,2
Allemagne	-8	-24,5
Japon	-6,8	-24,3
Corée du Sud	-6,1	-20,3
Pays-Bas	-5	-15,8
Vietnam	-1	-14,8
Inde	-4,1	-14,2
France	-4,2	-13,4
Irlande	-3,5	-13,3
Thaïlande	-5,7	-12,5
<small>ROYAUME-UNI</small>	-2,8	-10,7
Italie	-3,3	-10,5
Malaisie	-4,7	-10,2
Suisse	-3,4	-9,5
Singapour	-4,7	-9,4
Belgique	-2,6	-8,6
Brésil	-3,5	-8,3
Suède	-2,4	-7,2
Espagne	-2,1	-6,5
Israël	-2,4	-4,9
Danemark	-1,3	-4,8
Colombie	-1,9	-3,9
Chili	-1,9	-3,9
Australie	-1,6	-3,4
Afrique du Sud	-1,6	-3,3
Arabie Saoudite	-1,3	-3,2
Autriche	-1	-3,1
Philippines	-1,1	-2,7

Sources : CNUCED, Allianz Research

Chine : récolter les fruits de la doctrine de la « soie »

La Chine est devenue une nouvelle superpuissance de l'économie mondiale, s'appuyant sur son rôle essentiel dans l'industrie manufacturière mondiale et sur son vaste marché intérieur en pleine croissance. La Chine est le premier exportateur mondial et un acteur clé des chaînes d'approvisionnement mondiales. La puissance manufacturière du pays et ses prix compétitifs en ont fait un partenaire commercial indispensable pour les économies développées et émergentes. En fait, de nombreuses économies du monde dépendent fortement de la Chine. Par exemple, pour les États-Unis et l'UE, 45 % et 30 % des importations en provenance de Chine sont des dépendances critiques, respectivement¹. En parallèle, la taille du marché intérieur chinois a également attiré les exportateurs mondiaux, en particulier dans des secteurs tels que l'automobile ou les produits de luxe.

L'essor de la Chine est dû à sa doctrine de la « soie ». La Chine a été la Chine a déployé des politiques économiques de haut niveau pendant des décennies avec un certain succès. Sa doctrine de la « soie » était centrée sur le commerce et l'industrie et reposait principalement sur le soft power et l'influence connective. À l'exception des tensions récentes autour de Taïwan, le pays n'a pas engagé de pression ou d'action militaire ouverte. Le pays a mis en œuvre des politiques industrielles fortes pour soutenir ses secteurs manufacturiers et a réussi à passer de secteurs à faible valeur ajoutée (par exemple, le textile, la petite électronique) à des secteurs à forte valeur ajoutée (par exemple, les véhicules électriques, les panneaux solaires, les smartphones, etc.).

Parallèlement à sa dépendance commerciale, la Chine exerce son influence par le biais de l'investissement, illustré par l'ambitieuse initiative Belt and Road (BRI). Lancée en 2013, la BRI illustre l'utilisation stratégique de l'investissement par la Chine pour étendre son influence économique et géopolitique. La BRI vise à améliorer la connectivité et la coopération entre les pays d'Asie, d'Europe et d'Afrique grâce à un réseau de projets d'infrastructures, notamment des chemins de fer, des ports, des autoroutes et des pipelines énergétiques. En finançant et en construisant ces projets, la Chine s'est positionnée comme un moteur essentiel du développement économique des pays participants. Cela a non seulement ouvert de nouveaux marchés pour les biens et services chinois, mais a également renforcé les liens géopolitiques de la Chine avec ces nations.

L'intégration croissante des technologies chinoises et de leurs infrastructures de télécommunications sur les marchés mondiaux est devenue un sujet géopolitique. Les avancées de la Chine dans les domaines de l'intelligence artificielle, de la robotique et d'autres secteurs de haute technologie la positionnent à l'avant-garde de la quatrième révolution industrielle. Ces capacités technologiques renforcent non seulement la puissance économique de la Chine, mais renforcent également son influence stratégique. Des entreprises comme Huawei et ZTE sont devenues des acteurs majeurs du secteur technologique mondial, notamment dans le déploiement des réseaux 5G. Cela a suscité des inquiétudes quant aux risques potentiels pour la sécurité et à la possibilité d'une influence de l'État chinois sur les infrastructures de communication essentielles.

Plusieurs pays ont dû faire face à une forte pression de la part de la Chine et des États-Unis pour savoir s'ils devaient autoriser la technologie chinoise dans leurs réseaux 5G, ce qui met en évidence les ramifications géopolitiques des avancées technologiques de la Chine. La volonté de la Chine d'atteindre l'autosuffisance technologique vise à réduire sa dépendance à l'égard des technologies étrangères et à favoriser l'innovation locale. Cette double approche consistant à exporter des technologies tout en renforçant ses capacités nationales souligne la stratégie de la Chine visant à dominer les futurs paysages technologiques, consolidant ainsi son effet hégémonique sur l'économie mondiale.

L'influence géoéconomique croissante de la Chine se manifeste également dans sa capacité à imposer ses objectifs géopolitiques à des pays tiers. La question de Taïwan en est un parfait exemple.

La Chine considère Taïwan comme une province séparatiste et a toujours cherché à l'isoler diplomatiquement. Grâce à son influence économique, la Chine a pu faire pression sur plusieurs pays pour qu'ils rompent leurs relations officielles avec Taïwan et reconnaissent la politique d'une seule Chine (Panama en 2017 ; Burkina Faso, République dominicaine et Salvador en 2018 ; Kiribati et les Îles Salomon en 2019 ; Nicaragua en 2021). Elle y est parvenue grâce à une combinaison d'incitations commerciales, de promesses d'investissement et, dans certains cas, de coercition économique.

1. Voir notre rapport [« Chine : garder le dragon éveillé »](#)

L'approche « parrain » des États-Unis en collision avec l'ascension de la Chine

Le leadership économique mondial des États-Unis est contesté, mais son emprise reste forte, grâce au consommateur américain et au dollar. Alors que l'économie américaine était sans rivale des années 1970 aux années 2000, sa part dans le commerce mondial est tombée depuis de 15 % à moins de 10 % tandis que la part de la Chine est désormais de 10 %.

La part de la Chine dans le commerce mondial est supérieure à 15 %. Parallèlement, la Chine a dépassé les États-Unis pour devenir le premier fabricant mondial en 2009 (voir Figure 1, à gauche). Néanmoins, le commerce mondial reste étroitement lié à l'économie américaine. En effet, les États-Unis sont le plus grand marché du monde : les entreprises mondiales se font concurrence pour accéder au consommateur américain, positionnant les entreprises et les chaînes d'approvisionnement américaines au cœur du commerce mondial. Les plus grands ports américains restent parmi les plus actifs et les plus grands du monde, tandis que les ports du monde entier tels que Shanghai, Busan ou Ho Chi Minh approvisionnent principalement l'économie américaine. La forte consommation et l'appétit pour les biens importés aux États-Unis ont entraîné d'importants déficits commerciaux avec le reste du monde et avec la Chine. Ces déficits ont été gérés par les États-Unis grâce à leur principal besoin des États-Unis ont également travaillé à la construction d'alliances plus solides dans la région APAC par le biais du Quad (c'est-à-dire les États-Unis, le Japon, l'Inde et l'Australie) et de l'AUKUS (Australie, Royaume-Uni et États-Unis), visant à contrer l'influence chinoise. Pékin a répondu à ces actions par des démonstrations de force (par exemple, des exercices militaires dans le détroit de Taiwan, etc.). La rivalité entre les États-Unis et la Chine a également été façonnée par les relations étroites de Pékin avec la Russie, en particulier après l'invasion russe de l'Ukraine en 2022. Bien que la Chine n'ait pas fourni de soutien militaire direct à la Russie, elle a augmenté ses échanges avec Moscou et a refusé de condamner l'invasion. Cet alignement croissant entre la Chine et la Russie a ajouté une autre dimension à la rivalité stratégique entre les deux pays. Le soutien politique de la Chine à Moscou, ainsi que ses achats de pétrole et de gaz russes, ont sapé les efforts américains et européens visant à isoler et à frapper l'économie russe.

Le dollar américain est utilisé dans 88 % des transactions commerciales mondiales, suivi par l'euro (32 %) et le renminbi chinois (2-3 %). De plus, 59 % des réserves des banques centrales sont détenues en dollars américains (voir graphique 1, à droite), bien que ce chiffre ait diminué depuis l'imposition de sanctions contre la Russie suite à l'invasion de l'Ukraine, au profit de l'or et de l'euro (respectivement 13 % et 21 % des réserves mondiales).

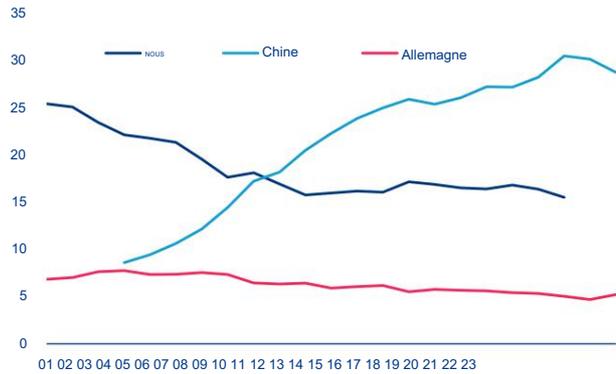
Plus important encore, les États-Unis ont pu financer leurs importants déficits (jumaux) en émettant de la dette en dollars sous forme d'obligations du Trésor, qui sont considérées comme la valeur refuge mondiale actif.

Le « parrainage » américain entre en conflit avec la Chine sur les plans géopolitique et économique. Le « parrainage » américain repose sur quatre piliers : (i) un engagement indéfectible à protéger les intérêts nationaux fondamentaux à tout prix (c'est-à-dire la politique « America First » de Donald Trump, qui a été discrètement maintenue par

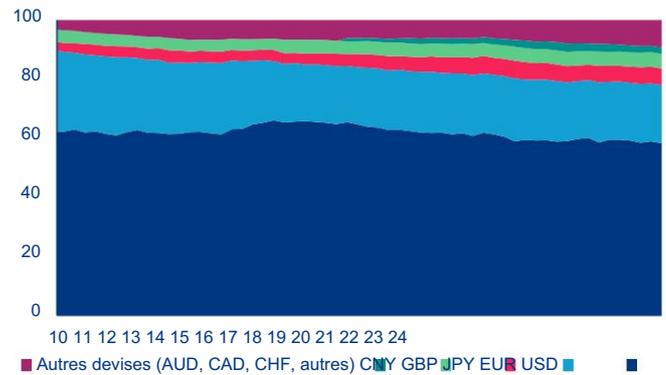
L'administration Biden (ii) s'assurer la loyauté au sein du réseau d'alliés historiques, (iii) adopter une position économique et militaire active contre les rivaux et (iv) étendre l'influence et le contrôle américains dans de nouveaux domaines (par exemple, l'espace, la technologie, l'IA, etc.). Les relations entre les États-Unis et la Chine se sont progressivement et régulièrement détériorées au cours de la dernière décennie. L'équilibre changeant des pouvoirs, aggravé par des visions du monde conflictuelles et une méfiance mutuelle croissante, a entraîné les deux plus grandes économies du monde dans un état de guerre géoéconomique. Au cœur du conflit se trouve Taiwan. Pékin s'en tient à la politique d'une seule Chine tandis que Washington considère l'île comme un allié essentiel dans la région APAC pour contrer l'influence croissante de la Chine. Les tensions se sont intensifiées après les mesures prises par la première administration Trump pour approfondir les liens avec Taiwan, notamment en vendant des armes et en effectuant des visites diplomatiques de haut niveau. L'administration Biden a maintenu cette position. Bien entendu, cela renforcera la coopération militaire et réaffirmera l'engagement de Washington à aider Taiwan à se défendre.

Les États-Unis ont également travaillé à la construction d'alliances plus solides dans la région APAC par le biais du Quad (c'est-à-dire les États-Unis, le Japon, l'Inde et l'Australie) et de l'AUKUS (Australie, Royaume-Uni et États-Unis), visant à contrer l'influence chinoise. Pékin a répondu à ces actions par des démonstrations de force (par exemple, des exercices militaires dans le détroit de Taiwan, etc.). La rivalité entre les États-Unis et la Chine a également été façonnée par les relations étroites de Pékin avec la Russie, en particulier après l'invasion russe de l'Ukraine en 2022. Bien que la Chine n'ait pas fourni de soutien militaire direct à la Russie, elle a augmenté ses échanges avec Moscou et a refusé de condamner l'invasion. Cet alignement croissant entre la Chine et la Russie a ajouté une autre dimension à la rivalité stratégique entre les deux pays. Le soutien politique de la Chine à Moscou, ainsi que ses achats de pétrole et de gaz russes, ont sapé les efforts américains et européens visant à isoler et à frapper l'économie russe.

Figure 1 : Part de la valeur ajoutée manufacturière mondiale (% , à gauche) et répartition des réserves mondiales de change (% , à droite)



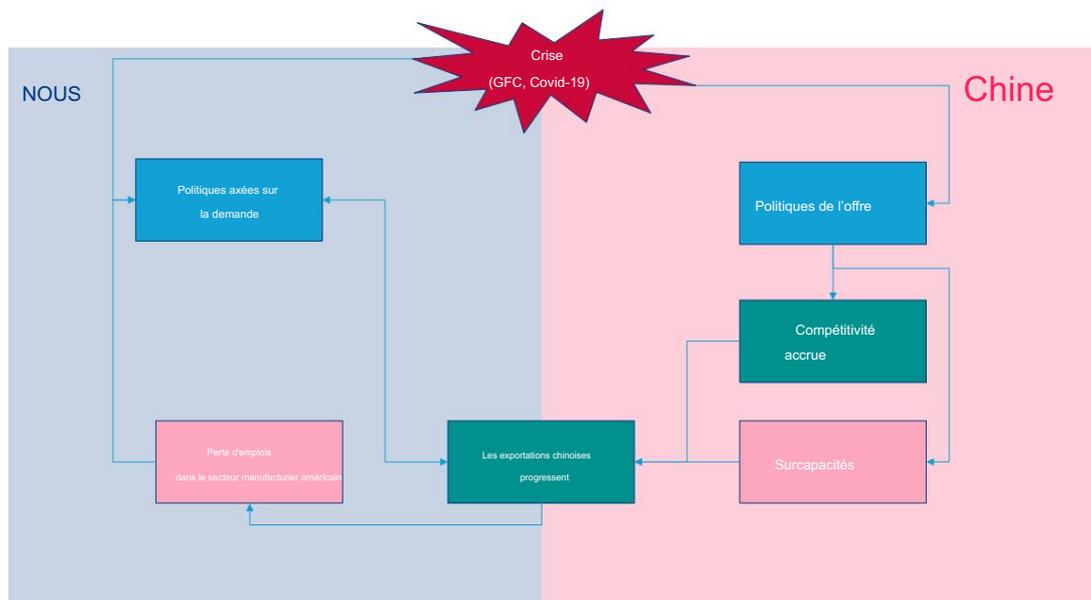
Sources : LSEG Datastream, Allianz Research



La guerre commerciale est devenue un conflit prolongé qui trouve ses sources dans des politiques intérieures divergentes et résulte d'une politique économique américaine forte. Les tensions économiques entre les États-Unis et la Chine se sont transformées en une guerre commerciale à grande échelle en 2018 sous l'administration Trump, qui cherchait à s'attaquer aux pratiques commerciales prétendument déloyales de la Chine (par exemple, le non-respect des droits de propriété intellectuelle, les subventions de l'État, etc.). Les États-Unis ont imposé des droits de douane sur des milliards de dollars de marchandises chinoises et la Chine a riposté en nature. Malgré plusieurs cycles de négociations, la guerre commerciale n'est pas encore résolue. En 2023, des droits de douane sont restés en vigueur sur environ 360 milliards de dollars de marchandises chinoises et Pékin continue d'appliquer des droits de douane sur 110 milliards de dollars d'importations américaines. La guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine a eu des répercussions économiques substantielles sur les deux pays :

Peterson Institute for International Economics, Les droits de douane américains sur les importations chinoises ont coûté aux entreprises et aux consommateurs américains 53 milliards de dollars par an. L'origine du conflit réside dans les politiques intérieures divergentes des États-Unis et de la Chine. Alors que la Chine s'est concentrée sur les politiques industrielles et d'autres politiques axées sur l'offre au cours des deux dernières décennies, les États-Unis, en particulier lorsqu'ils réagissent aux crises, ont recouru à des politiques axées sur la demande. Les consommateurs américains ayant plus d'argent à dépenser, les fabricants chinois ont pu proposer des biens moins chers et plus compétitifs, et nuire davantage aux industries manufacturières américaines (voir Figure 2). Les droits de douane et la guerre commerciale en cours pourraient être une tentative de rompre la boucle et de défendre l'intérêt national fondamental en matière d'emploi et de souveraineté.

Figure 2 : Illustration des politiques des États-Unis et de la Chine



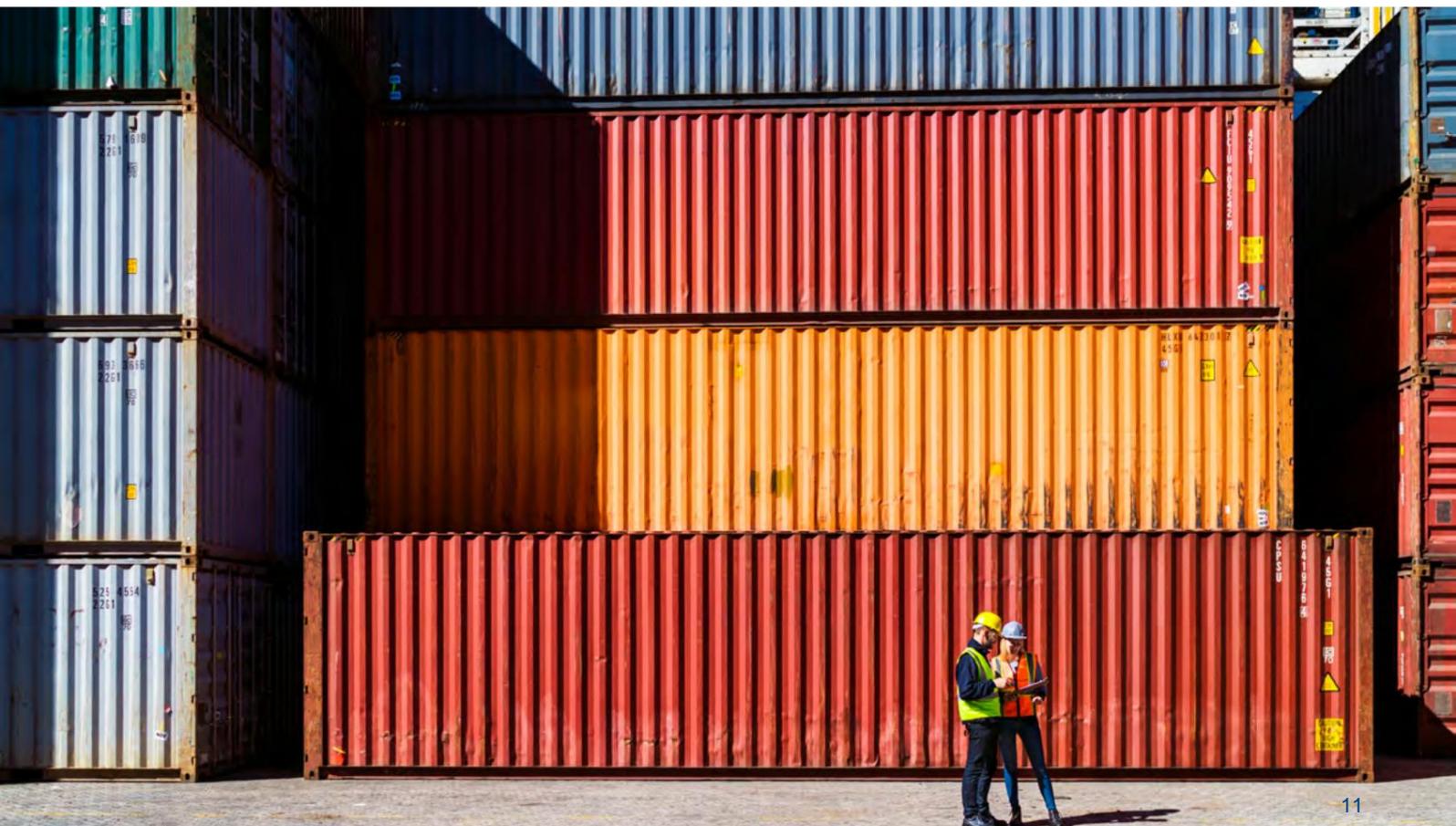
Source : Allianz Trade

La guerre commerciale se transforme de plus en plus en guerre technologique. Si elle visait initialement à réduire le déficit commercial des États-Unis avec la Chine et à réindustrialiser le pays, elle s'est depuis transformée en une confrontation visant à freiner l'essor technologique de la Chine et à étendre l'influence américaine dans les technologies émergentes (IA, robotique, etc.). Ce changement d'orientation est devenu particulièrement évident sous l'administration Biden, les États-Unis étant de plus en plus préoccupés par les ambitions de la Chine de dominer les technologies de pointe telles que l'IA, l'informatique quantique ou les réseaux 5G. En outre, Washington considère les avancées de la Chine à la fois comme une menace économique et un risque pour la sécurité nationale, en particulier dans des secteurs comme les semi-conducteurs, qui sont essentiels pour les applications civiles et militaires. Par conséquent, les États-Unis ont déployé une solide politique économique en adoptant une série de mesures visant à restreindre l'accès de la Chine aux technologies clés. En 2020, les États-Unis ont imposé des contrôles à l'exportation sur les semi-conducteurs et les équipements de fabrication de puces, en particulier ceux fabriqués par des entreprises américaines. En 2023, l'administration Biden a étendu ces restrictions, imposant de nouvelles limites à la vente de puces avancées aux entreprises chinoises et en particulier à Huawei. Plus récemment, les États-Unis ont conclu un accord avec des alliés tels que les Pays-Bas, le Japon et la Corée du Sud pour limiter certaines exportations vers la Chine afin de couper le pays du marché mondial des semi-conducteurs.

Les États-Unis ont également tenté de mettre en place des politiques fortes en matière d'offre : ils ont encouragé la fabrication de semi-conducteurs sur leur territoire par le biais du CHIPS Act et de nombreuses entreprises ont commencé à renforcer leurs capacités aux États-Unis. L'impact de ces mesures reste à évaluer et, même si elles ne peuvent pas empêcher la montée en puissance de la Chine dans le secteur technologique, elles devraient la ralentir.

Avec la victoire de Donald Trump à l'élection présidentielle américaine, les perspectives des relations entre les États-Unis et la Chine restent sombres.

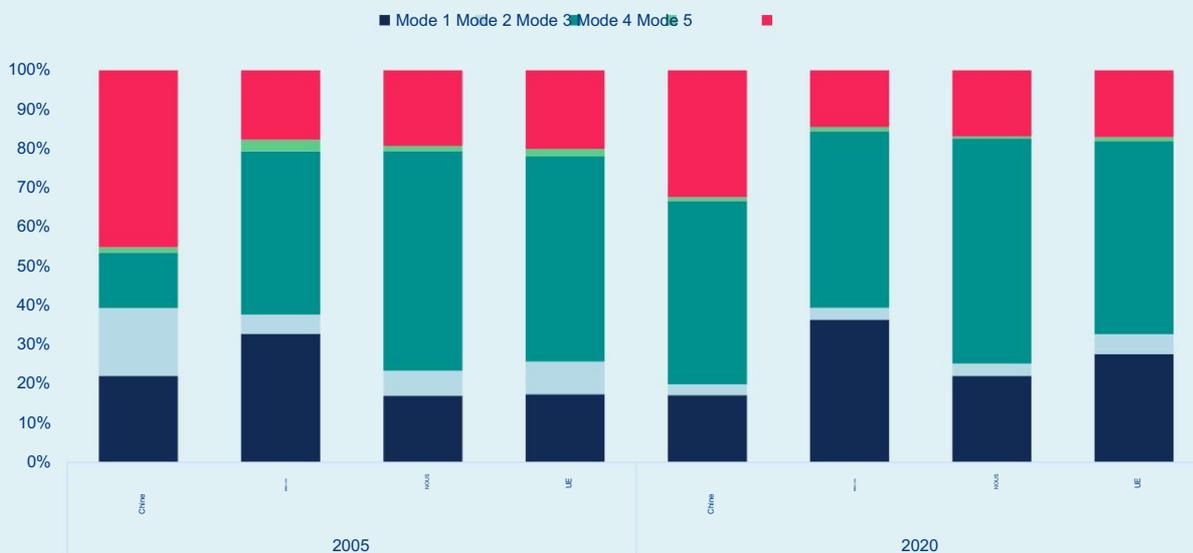
Trump considère la Chine comme le premier concurrent stratégique des États-Unis et il est peu probable qu'il fasse des efforts significatifs pour réchauffer les relations. Il a toujours mis l'accent sur une position intransigeante et sur la poursuite des politiques de son premier mandat, notamment l'augmentation des droits de douane sur les importations chinoises, et son approche conflictuelle laisse peu de place à une amélioration diplomatique. Il suivra également très probablement les efforts de Biden pour réduire la dépendance à l'égard des chaînes d'approvisionnement chinoises et limiter l'accès de la Chine aux technologies avancées, en particulier dans les semi-conducteurs et l'intelligence artificielle.



Les prochains champs de bataille commerciaux sont ceux des services et des flux de données transfrontaliers

Le commerce mondial de biens a atteint son apogée autour de la crise financière de 2008 et décline progressivement depuis, tandis que le commerce de services prend de plus en plus d'importance dans un monde plus fragmenté. La part de l'industrie manufacturière mondiale des pays du G7 est passée de 66 % en 1999 à 37 % en 2020. En revanche, six économies émergentes – la Chine, l'Inde, la Corée du Sud, l'Indonésie, la Thaïlande et le Brésil – ont vu leur part de l'industrie manufacturière passer de 10 % à 38 % au cours de la même période, le reste du monde restant stable à environ un quart. Depuis 2005, la nature du commerce a considérablement changé ; les services sont devenus de plus en plus importants, représentant désormais 63 % du commerce mondial, contre 37 % pour les biens. Mais le type de services fournis est important dans un monde plus fragmenté. Les services du mode 3, où les entreprises établissent une présence physique à l'étranger, sont particulièrement cruciaux, tandis que les services du mode 5, tels que l'ingénierie, la banque, les logiciels et la logistique, renforcent les capacités et l'intensité d'exportation des entreprises. Entre 2019 et 2022, les services d'approvisionnement transfrontaliers ont augmenté de +39 %, tandis que la présence commerciale a augmenté de +9 %. Cependant, la consommation à l'étranger a diminué de -12 % et la présence physique des particuliers a chuté de -60 %. À l'avenir, les nouvelles technologies et les services associés intégrés aux biens présentent un potentiel considérable. Cependant, les pays ont varié leur attention sur différents types de services (figure 3). Par exemple, la Chine met l'accent sur la présence commerciale pour contourner les mesures protectionnistes, tandis que le Royaume-Uni et les États-Unis se tournent vers l'approvisionnement transfrontalier tout en augmentant légèrement la présence commerciale. Dans le même temps, les pays de l'UE ont généralement développé les approvisionnements transfrontaliers au détriment d'autres types de services.

Figure 3 : Exportations de services par mode de fourniture, part des exportations totales de services 2005, 2012 et 2020

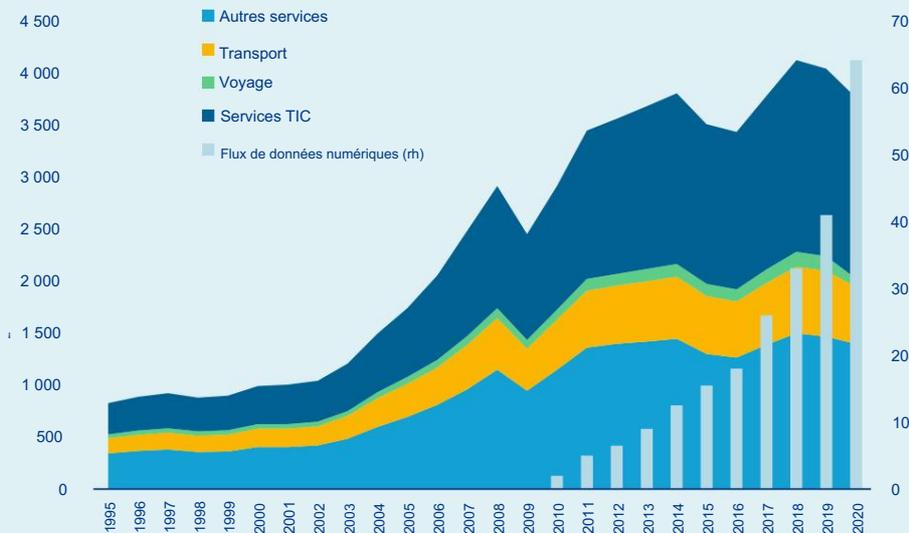


Remarques : Le mode 1 est la fourniture transfrontalière, le mode 2 est la consommation à l'étranger, le mode 3 est la présence commerciale, le mode 4 est la présence de personnes physiques telle que définie par les services de l'AGCS. Le mode 5 est couvert par les règles du GATT et concerne les services intégrés dans la fabrication de biens.

Sources : TISMoS de l'OMC, TIVa de l'OCDE

Le prochain front de la guerre commerciale pourrait émerger dans le domaine des technologies douces et des données. La transformation numérique de l'économie mondiale favorise des liens plus étroits entre les pays et les individus, permettant des commodités modernes comme les voyages internationaux, les achats en ligne et les paiements transfrontaliers sécurisés grâce à un flux de données fluide. Mais cela pourrait également être un problème dans un monde géopolitisé. Alors que les exportations manufacturières et les investissements directs étrangers (IDE) ont ralenti, les services basés sur les technologies de l'information et de la communication (TIC) ont prospéré depuis la crise financière de 2008. Les économies émergentes connaissent une croissance significative des exportations, en particulier dans les services intermédiaires de technologies douces tels que les TIC. Les exportations mondiales de services sont passées de 4 % du PIB en 1980 à 7 % en 2019, le commerce total de services augmentant de 16 % à 24 % au cours de la même période. Les IDE se sont notamment déplacés vers les services. Les projets de création de nouveaux marchés transfrontaliers pourraient être utilisés pour contourner le protectionnisme commercial. En 2023, une série d'investissements dans des usines de batteries et de véhicules électriques à travers l'Europe a porté les investissements greenfield chinois à 5,3 milliards d'euros, en hausse de +48 % par rapport à 2022. À l'échelle mondiale, les investissements greenfield sont passés d'une moyenne de 66 % entre 2004 et 2007 à 81 % entre 2020 et 2023, tandis que les IDE dans le secteur manufacturier ont chuté de 26 % à seulement 13 %. Les États-Unis et l'Europe débattent déjà de la manière de conditionner les investissements greenfield de la Chine et de l'Inde. En outre, les flux de données transfrontaliers sont de plus en plus essentiels, le commerce mondial des services axés sur les données – comme l'informatique, les télécommunications et la finance – représentant désormais près de la moitié de l'ensemble des échanges de services (Figure 4). Entre 2003 et 2013, les volumes de données transfrontalières ont doublé, suivi d'une augmentation supplémentaire de +9 % entre 2013 et 2018. Le volume total de données stockées sur Internet devrait passer de 33 zettaoctets en 2018 à 175 zettaoctets d'ici 2025, dont près de la moitié réside dans le cloud.

Figure 4 : Échanges transfrontaliers de services et flux de données numériques, en milliards de dollars et en zettaoctets



Les flux de données transfrontaliers profitent non seulement au secteur des services, mais aussi à de nombreux secteurs manufacturiers. L'accès aux données et leur partage au-delà des frontières peuvent générer des avantages sociaux et économiques s'élevant à 2,5 % du PIB. En 2020, les secteurs dépendants des données représentaient 6,8 % du PIB dans l'UE27, 2,9 % aux États-Unis et 5,9 % en Chine, l'industrie manufacturière représentant un tiers dans l'UE27, un quart aux États-Unis et la moitié des secteurs dépendants des données en Chine. Mais de nombreux pays ont introduit des restrictions ou des réglementations sur les flux de données transfrontaliers. Les pays qui imposent des réglementations plus strictes sur le commerce des services ont tendance à avoir une part plus faible de secteurs dépendants des données dans leur commerce total (graphique 5). L'UE et les États-Unis, par exemple, limitent les exportations de données vers la Chine en raison de préoccupations concernant les droits individuels et la sécurité nationale. Alors que les États-Unis invoquent principalement la sécurité nationale pour justifier les restrictions sur les flux de données sortants, l'UE met l'accent sur la confidentialité des données. En revanche, la Chine fusionne les deux logiques dans sa propre approche protectionniste, ouvrant la voie à un conflit géoéconomique potentiellement majeur. Nous estimons que la mise en place d'une taxe à l'exportation de 5 % sur les exportations transfrontalières de données pourrait générer des recettes fiscales importantes – par exemple, 0,8 milliard de dollars par an pour l'UE27 – mais augmenterait également les coûts commerciaux. Étant donné que la limitation des flux de données peut entraver l'innovation, augmenter les coûts pour les entreprises et les consommateurs et, à terme, freiner la croissance économique, nous estimons que la taxation des exportations du secteur dépendant des données pourrait entraîner une perte de PIB de -0,1 % pour l'UE27. Dans ce contexte, la fragmentation numérique croissante pourrait faire que les pays passent à côté des opportunités actuelles et mettre en péril la prospérité future.

Figure 5 : Secteurs dépendants des données et leurs parts dans le commerce total (en %) selon l'indice de restrictivité du commerce des services (STRI)



Français : Sources : OCED TIVA, OCED STRI, Allianz Research. Remarques : Les parts sectorielles sont celles rapportées dans les exportations de VA d'IVA de l'OCDE pour l'année 2020. Les secteurs dépendants des données sont identifiés grâce au classement des secteurs de l'OCDE en fonction de l'intensité numérique selon Calvino, F. et al. (2018), « A taxonomy of digital intensive areas », OECD Science, Technology and Industry Working Papers, n° 2018/14, sur la base de : l'investissement en TIC, l'investissement en logiciels, les biens intermédiaires en TIC, les services intermédiaires en TIC, l'utilisation de robots, les ventes en ligne et les spécialistes des TIC, puis un filtre est appliqué pour éliminer les secteurs qui font rarement l'objet d'échanges internationaux. Les secteurs sont considérés comme dépendants des données s'ils se situent dans le quartile supérieur pour au moins deux des sept critères ou dans les deux quartiles supérieurs pour au moins quatre critères. Les secteurs dépendants des données comprennent le commerce de gros et de détail, les autres services du secteur des entreprises, les activités financières et d'assurance, les équipements de transport, les produits chimiques et pharmaceutiques, le charbon et le pétrole, les technologies de l'information et autres services d'information, les machines et équipements, le mobilier, les télécommunications, les médias, l'informatique et l'électronique, les équipements électriques, le papier et l'impression.

L'alignement sur les États-Unis coûte cher à l'UE

Forger des alliances : l'UE et le programme protectionniste mené par les États-Unis

Si les États-Unis et l'UE partagent une position commune sur les questions géopolitiques, leurs points de vue sur la géoéconomie restent différents. Malgré des différences évidentes entre les États membres, la politique commerciale de l'UE semble avoir récemment subi l'effet hégémonique des États-Unis, avec l'interdiction de l'infrastructure 5G de Huawei ou l'imposition de droits de douane sur les véhicules électriques chinois.

Mais ce n'est qu'une partie de l'histoire, car l'UE suit également son propre agenda en termes de politique industrielle, de transition verte (c'est-à-dire à travers le mécanisme d'ajustement carbone aux frontières (CBAM)) et de numérisation (à travers le Digital Single Markets Act et le Digital Markets Act).

Cela pourrait potentiellement nuire aux flux commerciaux dans l'intervalle.

Ces dernières années, les États-Unis et l'UE ont tous deux enregistré d'importants déficits commerciaux avec la Chine, mais ils ont également commencé à renforcer leurs mesures protectionnistes à son encontre. Actuellement, l'UE entretient des liens commerciaux plus étroits avec la Chine, qui représente 15 % de son commerce total, contre 12 % pour les États-Unis. Il convient de noter que les échanges verts liés à la Chine constituent 15 % du commerce total de produits verts de l'UE, alors que pour les États-Unis, ce chiffre n'est que de 10 %. La poussée agressive des États-Unis vers le protectionnisme commercial à l'encontre de la Chine s'est manifestée non seulement par des droits de douane et des différends commerciaux ouverts, mais aussi par des mécanismes plus subtils tels que les barrières non tarifaires.

(NTMS) et les restrictions sur les investissements directs étrangers (IDE).

La question demeure : les États-Unis parviendront-ils à persuader des alliés comme l'UE, le Canada ou la Turquie d'adopter des mesures similaires, telles que des droits de douane sur les véhicules électriques (VE) ?

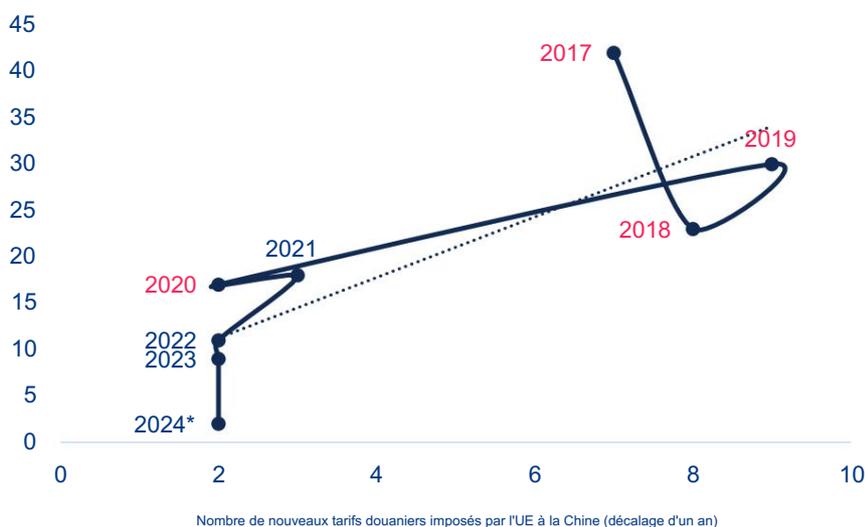
Si l'UE cherche à s'aligner sur les États-Unis pour des raisons de sécurité, elle ne s'est pas pleinement engagée à établir un mur tarifaire commun. Bien qu'elle ait rejoint les États-Unis dans un différend tarifaire sur les véhicules électriques et qu'elle discute d'un éventuel accord sur l'aluminium et l'acier – proposant des droits de douane de 10 % sur l'aluminium et de 25 % sur l'acier pour les économies non marchandes – elle est historique.

Les données révèlent une tendance intrigante. Il existe une corrélation remarquable de 41 % entre le moment où l'UE a imposé des droits de douane à la Chine et ceux imposés par les États-Unis la même année. Cette corrélation passe à 79 % si l'on considère un décalage d'un an pour les droits de douane de l'UE (graphique 6). Cependant, il est essentiel de reconnaître que l'UE reste nettement plus dépendante du commerce avec la Chine que les États-Unis. Suivre un programme protectionniste mené par les États-Unis pourrait entraîner des dommages commerciaux collatéraux pour l'Europe.

De plus, étant donné que l'UE27 n'est pas une entité monolithique mais plutôt un ensemble de pays individuels aux profils divers,

Compte tenu de leurs perspectives, il est peu probable qu'ils s'alignent pleinement sur les politiques protectionnistes des États-Unis.

Figure 6 : Nouveaux tarifs douaniers mis en place par les États-Unis et l'UE contre la Chine, 2016 – 2024*



Remarques : 2024* n'est pas l'année complète, mais la date limite pour les MNT est fin septembre 2024. En rouge, les années de la première présidence Trump et de la guerre commerciale.

Sources : GTA, recherche Allianz.

Les droits de douane imposés à la Chine ont entraîné des coûts importants pour les États-Unis (0,9 milliard de dollars par an) et l'UE (1,6 milliard de dollars par an). Au début, les mesures prises au début du conflit commercial entre les États-Unis et la Chine semblaient moins ciblées, affectant des produits allant des panneaux solaires aux machines à laver. Cependant, les États-Unis ont depuis adopté des mesures plus ciblées contre des importations chinoises spécifiques.

Aux États-Unis, les coûts les plus élevés liés aux droits de douane concernent les textiles (0,44 %), les plastiques et le caoutchouc (0,43 %) et les produits alimentaires (0,42 %) (graphique 7, à gauche). En revanche, les catégories les plus touchées dans l'UE sont les produits alimentaires (1,02 %), les produits d'origine animale (0,95 %) et les produits chimiques (0,74 %) (graphique 7, à droite). Ces différences peuvent être attribuées à des structures commerciales et à des cadres tarifaires différents entre les deux pays.

En termes d'importations agricoles, l'UE a importé 5,5 milliards USD de produits en provenance de Chine en 2023, imposant un tarif appliqué moyen de 11,3 %. Les États-Unis, en revanche, n'ont importé que 3,7 milliards USD de produits agricoles, avec un tarif appliqué moyen nettement inférieur de 3,3 %.

Les disparités sont moins prononcées dans le secteur manufacturier. L'UE a importé des produits chinois d'une valeur de 549,9 milliards de dollars, avec un tarif appliqué moyen de 4,2 %, tandis que les États-Unis ont importé pour 444,3 milliards de dollars de marchandises soumises à un tarif appliqué moyen de 3,5 %. Ces chiffres mettent en évidence les intérêts géoéconomiques divergents entre les États-Unis et l'UE, ainsi que l'influence des intérêts nationaux au sein de chaque UE.

Les États membres ont des divergences de vues sur les politiques commerciales. Un exemple récent illustrant cette divergence est la décision de l'UE d'imposer des droits de douane substantiels - jusqu'à 35,3 % - sur les véhicules électriques fabriqués en Chine. Cette décision fait suite à un vote divisé entre les pays de l'UE, où 10 pays ont soutenu les droits de douane, cinq s'y sont opposés et 12 se sont abstenus de voter.

Figure 7 : Coûts des droits de douane imposés à la Chine pour les États-Unis (en haut) et l'UE (en bas), en % des importations en provenance de Chine



Sources : WITS Trains, UNComtrade, Allianz Research. Remarques : Les calculs sont basés sur les barèmes tarifaires de 2022 et les données d'importation de 2023

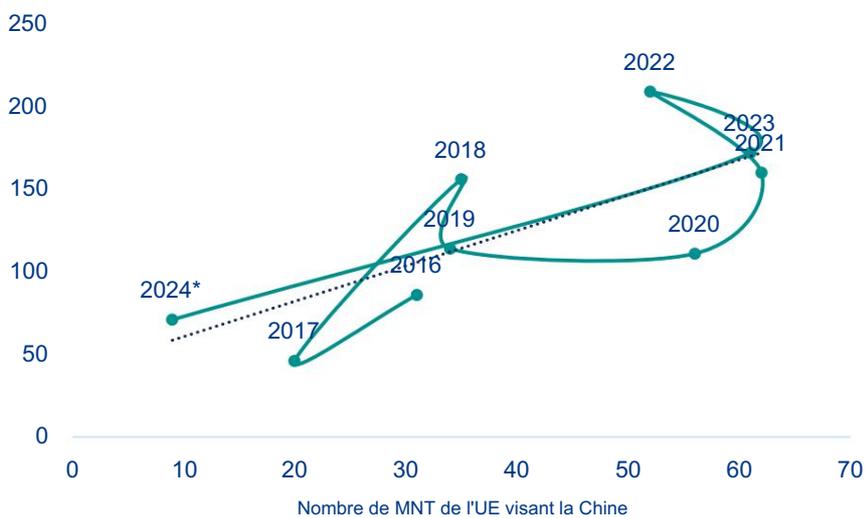
En matière de mesures non tarifaires, les États-Unis devançant largement l'UE dans leurs efforts pour protéger leur marché des importations chinoises.

En 2022, les États-Unis ont atteint un pic de 209 nouvelles mesures non tarifaires, tandis que l'UE n'en a introduit que 52 au cours de la même période (graphique 8). Entre 2016 et 2018, les États-Unis ont connu une augmentation impressionnante de +81 % des mesures non tarifaires ciblant la Chine, suivie d'une augmentation supplémentaire de +10 % au cours des cinq dernières années. En revanche, l'UE a connu une augmentation modeste de +13 % des mesures non tarifaires au cours de la période précédente, bien que ce chiffre ait bondi de +74 % au cours des cinq dernières années. Cette tendance indique-t-elle que l'UE suit l'exemple des États-Unis dans la construction de

Une barrière protectionniste ? Dans une certaine mesure : il existe une corrélation notable de 76 % entre les mesures NTM des États-Unis et de l'UE.

Cependant, en matière de contrôle des investissements, les États-Unis ont adopté une approche plus restrictive pour des raisons de sécurité nationale, fermant de fait leurs portes à certains investissements. Pendant ce temps, la Chine continue de chercher à acquérir des entreprises européennes. La Chine s'appuyant sur les IDE pour développer ses capacités technologiques, l'UE est devenue une destination très attractive pour les investissements chinois à l'étranger.

Figure 8 : Nombre de nouvelles mesures non tarifaires (MNT) adoptées par les États-Unis et l'UE contre la Chine, 2016-2024*



Remarques : 2024* n'est pas l'année complète, mais la date limite pour les MNT est fin septembre 2024.

Sources : GTA, Allianz Research

L'UE se prépare à d'éventuelles tensions commerciales après les élections américaines

Malgré des positions géopolitiques convergentes, l'UE elle-même n'est pas à l'abri des restrictions commerciales américaines. En 2018, l'administration Trump a imposé des droits de douane sur l'acier et l'aluminium de l'UE, prenant la Commission européenne par surprise. À l'époque, l'UE n'avait riposté que partiellement, espérant désamorcer la situation. Cette fois, un groupe de travail visant à se préparer aux conséquences des élections américaines a été mis en place au niveau du Secrétariat général de la Commission européenne. Cela signifie que la Commission européenne a l'intention de riposter si la nouvelle administration Trump impose de nouveaux droits de douane après les élections.

Problèmes non résolus et nouvelles cibles potentielles. L'acier reste un problème récurrent, l'UE ayant prolongé de 15 mois la suspension de ses droits de douane en décembre dernier, ce qui signifie qu'il faudra rendre des comptes dans les semaines qui suivront l'élection de Donald Trump.

En outre, les dirigeants, les responsables et les entreprises européens sont particulièrement préoccupés par les débats en cours aux États-Unis sur l'industrie automobile allemande, car les États-Unis sont le plus grand importateur de voitures allemandes après la Chine.

En cas de tensions commerciales croissantes avec les États-Unis, l'UE espère une solution négociée, car Européens et Américains ont l'objectif commun d'empêcher que les excédents industriels et les politiques de subventions de la Chine n'impactent leurs propres industries. La sortie de cette guerre commerciale potentielle passerait donc par une coopération plus étroite entre l'UE et les États-Unis sur la question chinoise. Cela dépendra cependant de la capacité de la Commission européenne à étouffer les dissensions entre les États membres, qui ont des intérêts, des agendas et des points de vue divergents à l'égard de la Chine.

L'UE tente de suivre sa propre voie (verte), avec ou sans front uni

L'équilibre entre les États-Unis et la Chine sera finalement difficile à trouver pour l'UE, car un alignement géopolitique plus poussé avec les États-Unis pourrait avoir un coût économique substantiel pour plusieurs États membres. L'Allemagne, par exemple, s'est historiquement opposée à la mise en œuvre de mesures protectionnistes à l'égard de la Chine et représente une position plus neutre sur la Chine au Conseil européen. Les enjeux sont élevés pour la plus grande économie de l'UE, car la Chine est restée son premier partenaire commercial en 2023, avec des exportations s'élevant à près de 100 milliards d'euros. Pour mettre cela en perspective, cela représente près du double des exportations combinées vers la Chine de la France, du Royaume-Uni et de l'Italie. En outre, de grandes entreprises allemandes comme Daimler, Volkswagen, BMW et Siemens ont établi d'importantes installations de production en Chine, qui contribuent de manière substantielle à leurs bénéfices. Outre l'Allemagne, plusieurs pays d'Europe centrale et orientale développent également des liens économiques forts avec la Chine. La Chine investit désormais davantage dans cette région qu'en Europe occidentale, et la Hongrie en particulier reçoit 44 % de tous les IDE chinois dans l'UE (principalement le long de la chaîne d'approvisionnement des véhicules électriques).

Les pays d'Europe centrale et orientale sont donc susceptibles de suivre l'exemple de l'Allemagne avec une position plus neutre à l'égard de la Chine.

Le risque est que les États-Unis et/ou la Chine adoptent une stratégie de division et de conquête contre l'UE en exploitant les divisions internes européennes pour rechercher des accords bilatéraux qui amélioreraient leurs propres positions de négociation face au bloc. Cela conduirait à une augmentation des tensions entre les États membres de l'UE, qui sont déjà très divisés sur certaines questions commerciales, comme l'accord Mercosur. Le risque est que cela conduise à terme à une fragmentation et à une complexification de la politique commerciale de l'UE.

En attendant, l'UE souhaite être en avance sur la scène internationale en matière d'actions climatiques et de transition verte, mais elle doit veiller à ne pas utiliser ces initiatives comme des outils protectionnistes. Pour parvenir à une réduction de 55 % des émissions de gaz à effet de serre d'ici 2030 et devenir le premier continent climatiquement neutre d'ici 2050, l'Europe doit augmenter les prix des émissions de carbone. En tant que chef de file en matière de politique climatique, l'UE a mis en place des mécanismes tels que le mécanisme d'ajustement carbone aux frontières, qui cible le commerce et vise à protéger les industries à forte intensité d'émissions.

Bien que coûteux pour certains partenaires commerciaux, le CBAM devrait encourager les politiques mondiales de tarification du carbone, les États-Unis et la Chine s'étant déjà engagés à intensifier leurs actions climatiques. Pour prévenir les conflits commerciaux et favoriser la coopération climatique mondiale, l'UE devrait renforcer ses ambitions tout en restant ouverte à la négociation des détails de mise en œuvre et des exemptions du CBAM. Cela contribuera à garantir que le CBAM serve de catalyseur aux efforts mondiaux en faveur du climat plutôt que de forme de protectionnisme vert.

L'UE renforce également sa politique industrielle verte pour accélérer la transition verte en réponse à l'IRA américain.

REPowerEU alloue plus de 250 milliards d'euros pour soutenir les guichets uniques pour les approbations, les incitations fiscales et la reconversion de la main-d'œuvre. Le Fonds InvestEU offre des garanties pour les investissements durables en infrastructures et en R&D, avec 11,4 milliards d'euros disponibles de 2024 à 2027. En 2023, l'UE a mis en œuvre 49 % de ses politiques industrielles avec des ambitions climatiques, consacrant près de 35 % du total des subventions à la transformation verte en 2023, contre 14 % aux États-Unis. Les subventions vertes pour l'UE27 sont passées de 13,4 milliards d'euros en 2022 à 42,8 milliards d'euros en 2023. Si la tarification du carbone et les politiques industrielles ciblées sont essentielles pour maintenir la compétitivité des entreprises de l'UE, l'Europe doit rester prudente pour éviter de provoquer des mesures de rétorsion de la part de ses principaux partenaires commerciaux ou d'utiliser ces mesures à des fins de protectionnisme ciblé.

La géoéconomie remodèle les chaînes d'approvisionnement : de la complexification à la construction de blocs

La géopolitique complexifie déjà les flux commerciaux

Les pays géopolitiquement éloignés et très éloignés commercent de moins en moins entre eux depuis 2022.

Sur la base des votes aux sessions des Nations Unies, les universitaires² ont calculé les distances entre les paires de pays, que nous avons ensuite classées en trois groupes : pays géopolitiquement proches, pays géopolitiquement éloignés et pays géopolitiquement très éloignés.

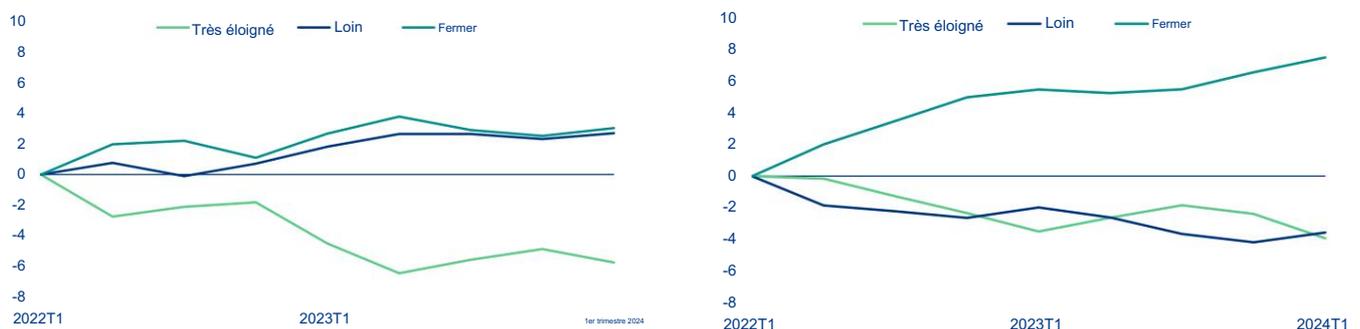
Nous examinons ensuite la répartition du commerce mondial entre ces trois groupes. Au premier trimestre 2022, les flux commerciaux bilatéraux entre pays géopolitiquement proches représentaient 58 % du commerce mondial.

Cette part est passée à 60 % deux ans plus tard. Symétriquement, la part du commerce mondial entre pays géopolitiquement éloignés a diminué de -1 pp au cours de ces deux années (35 % à 34 %), tout comme la part des pays géopolitiquement très éloignés (7 % à 6 %). La plupart de ces changements s'expliquent par les flux commerciaux entre les États-Unis et la Chine (géopolitiquement très éloignés), l'UE et la Russie (géopolitiquement éloignés), les États-Unis et l'UE (géopolitiquement proches), la Chine et la Russie (géopolitiquement proches) et la Chine et quelques pays d'Asie du Sud-Est (géopolitiquement proches).

Les importations américaines se détachent de partenaires géopolitiquement très éloignés (la Chine) mais ne sont pas forcément

Les exportations chinoises sont remplacées par des dépendances purement amicales. En creusant au niveau des pays, nous constatons que les exportations chinoises suivent la tendance mondiale. Sur le total des exportations chinoises, la part destinée aux pays géopolitiquement proches a augmenté de près de 8 points de pourcentage depuis le début de 2022 (voir la figure 9, à droite), tirée par la Russie, Singapour, le Vietnam, les Émirats arabes unis et l'Arabie saoudite. La part des exportations chinoises destinées respectivement aux pays géopolitiquement éloignés et très éloignés a diminué de près de 4 points de pourcentage. La première a été tirée par les exportations vers l'UE, le Japon, la Corée du Sud et le Canada, et la seconde a été, sans surprise, principalement tirée par les exportations vers les États-Unis. En se concentrant sur les États-Unis, il est intéressant de noter que si la part des importations américaines provenant de pays géopolitiquement très éloignés a diminué (-6 points de pourcentage), elle a augmenté de manière similaire pour les pays éloignés (+3 points de pourcentage) et proches (+3 points de pourcentage) (voir la figure 9, à gauche). Il convient de noter que les États-Unis importent moins de Chine et davantage de partenaires amis comme l'UE et le Canada, mais aussi de partenaires géopolitiquement éloignés comme le Mexique, la Corée du Sud et le Japon.

Figure 9 : Évolution de la répartition des importations américaines (à gauche) et des exportations chinoises (à droite), par rapport au T1 2022, en pp



Sources : Bailey et al. (2017), CNUCED, Allianz Research

2. Bailey, Michael A., Anton Strezhev et Erik Voeten. 2017. Estimation des préférences dynamiques des États à partir des données de vote des Nations Unies.

Cette reconfiguration des flux commerciaux mondiaux suggère que les modèles commerciaux se complexifient. Notre mesure exclusive montre que la complexité de la chaîne d'approvisionnement en 2023 était deux fois plus élevée qu'en 2017 ou plus de six fois supérieure à celle des années de pandémie. Notre indice exclusif de complexité de la chaîne d'approvisionnement prend en compte la manière dont les flux commerciaux se redistribuent, ainsi que les spécificités de chaque flux commercial bilatéral : la distance géographique entre les deux partenaires commerciaux, la distance géopolitique entre les deux partenaires commerciaux et les risques liés à chacun des partenaires commerciaux (leur connectivité et leur qualité des infrastructures, leur vulnérabilité au changement climatique, leur potentiel de croissance et leur ouverture, etc.). Nous constatons que la complexité de la chaîne d'approvisionnement a peut-être commencé à augmenter avant la pandémie, avant de diminuer considérablement au cours de la période 2020-2022. Une raison possible est que dans le contexte des confinements et des pénuries de la chaîne d'approvisionnement, les entreprises accordaient la priorité à la capacité d'approvisionnement en marchandises, plutôt qu'à la question de leur provenance. Mais à mesure que les inquiétudes liées aux arrêts soudains se sont estompées et

les inquiétudes géopolitiques ont pris le dessus, les initiatives de diversification de la chaîne d'approvisionnement semblent être revenues au premier plan.

En conséquence, notre mesure exclusive montre que la complexité de la chaîne d'approvisionnement en 2023 était deux fois plus élevée qu'en 2017, soit plus de six fois celle des années de pandémie. La diversification de la chaîne d'approvisionnement est probablement davantage liée à la réorientation et à l'allongement des voies commerciales qu'à la substitution ou à la relocalisation.

Les pôles commerciaux de nouvelle génération tentent toujours de jouer le jeu de la compétitivité

Dans le contexte du nouvel ordre géoéconomique et du conflit entre les États-Unis et la Chine, les pays tiers se positionnent pour tirer parti d'un système commercial et financier plus fragmenté. Cette fragmentation a conduit à un réseau commercial et financier plus complexe, où les anciennes règles de bonne qualité des infrastructures interagissent désormais avec l'indépendance énergétique ou la santé du système bancaire. Dans ce contexte, nous évaluons tous les marchés émergents autour de trois piliers – l'efficacité, la connectivité et le potentiel commercial – pour identifier ceux qui sont susceptibles de jouer un rôle plus important dans le système commercial et financier complexifié (voir l'annexe pour plus de détails sur notre méthodologie).

Les hubs commerciaux de la prochaine génération sont principalement situés en Asie du Sud-Est, à l'intersection de l'Asie et de l'Europe, et ceux de l'hémisphère occidental relient également le marché américain à l'Asie. Enfin, nos hubs commerciaux de nouvelle génération devraient continuer à gagner en importance. Au cours des cinq prochaines années, ils devraient augmenter leur part des exportations mondiales de +1,6 %, de 19,7 % à 21,3 %, pour atteindre 1 274 milliards USD d'ici 2029.

Nos résultats montrent trois tendances claires. Premièrement, le continent asiatique restera central même dans un système commercial fragmenté. Deuxièmement, les pays de taille moyenne à croissance rapide dotés de centres de fabrication ou de logistique déjà établis seront les piliers qui permettront le commerce dans le monde entier. Les marchés qui se trouvent au sommet de notre commerce de nouvelle génération

Tableau 3 : Classement des pôles commerciaux de nouvelle génération

		Connectivité 1	Efficacité	Potentiel commercial
Chine et Asie du Sud-Est	1		17	10
Malaisie	2	4	1	6
Vietnam	3	9	16	1
Turquie	4	10	7	4
Indonésie	5	23	13	2
Roumanie	6	6	14	5
Hongrie	7	5	18	3
Chili	8	8	2	14
Pérou	9	19	5	7
Pologne	10	7	9	11
Philippines	11	21	8	8
Bangladesh	12	22	11	9
Colombie	13	11	6	18
Inde	14	24	4	15
Arabie Saoudite	16	3	19	13
Thaïlande	17	15	10	19
Mexique	18	13	21	12
Kazakhstan	19	14	22	17
Brésil	19	16	3	21
Maroc	20	17	23	16
Algérie	21	20	24	20
Argentine	22	12	20	22
Afrique du Sud	23	18	12	25
Nigeria	24	25	15	24
Qatar	25	2	25	23

Sources : Allianz Research

Le fort potentiel de croissance de l'Asie du Sud-Est pourrait être encore davantage exploité par des infrastructures plus performantes.

La Malaisie et le Vietnam se classent respectivement au 2e et au 3e rang dans notre évaluation des pôles commerciaux de nouvelle génération, affichant des scores élevés en termes d'efficacité et de potentiel commercial, mais leurs scores sont structurellement différents. Le score de la Malaisie est déterminé à la fois par le meilleur résultat en termes d'efficacité parmi les 25 pôles commerciaux de nouvelle génération, ainsi que par de solides scores en matière de connectivité et de potentiel commercial. En tant qu'économie plus riche et plus grande, la Malaisie est bien mieux équipée que son voisin en matière d'infrastructures pour accéder aux chaînes d'approvisionnement mondiales, tout en fournissant des produits manufacturés haut de gamme à l'économie mondiale. Le Vietnam obtient de bons résultats en termes d'ouverture du secteur des capitaux et du secteur financier, mais il perd dans les piliers de la connectivité et de l'efficacité. Les performances logistiques du Vietnam peuvent encore être améliorées,

Le Vietnam affiche un déficit d'investissement dans les infrastructures, notamment dans les chemins de fer et la connectivité Internet. De plus, la santé du système bancaire vietnamien est l'une des plus mauvaises au monde, ce qui reflète les inquiétudes récentes dans le secteur. Les autres pays d'Asie du Sud-Est qui affichent de bons résultats, notamment l'Indonésie (5e), les Philippines (11e) et la Thaïlande (17e), affichent de bons résultats en termes de potentiel commercial, renforcés par une forte croissance prévue et de bons résultats dans leurs indicateurs d'efficacité. Cependant, à l'instar du Vietnam, l'Indonésie, les Philippines et la Thaïlande affichent toutes des résultats bien inférieurs à la moyenne en termes de connectivité, ce qui met en évidence le déficit d'investissement dans les infrastructures dans toute la région de l'Asie du Sud-Est, à l'exception de la Malaisie.

Pour exploiter les opportunités de croissance, les gouvernements devront investir massivement dans la modernisation des infrastructures portuaires. Plus de 80 % du volume et de la valeur des échanges mondiaux sont transportés par voie maritime. En Asie du Sud-Est, les investissements dans les infrastructures devraient augmenter, les infrastructures portuaires étant une priorité absolue au cours de la prochaine décennie. L'Indonésie devrait investir 20 milliards de dollars, le Vietnam entre 10 et 15 milliards de dollars, la Malaisie jusqu'à 8 milliards de dollars et les Philippines un montant beaucoup plus modeste d'environ 300 millions de dollars. Parallèlement, les pays riches en pétrole, dont les Émirats arabes unis et l'Arabie saoudite, ont annoncé des investissements supérieurs à 20 milliards de dollars pour la construction de nouveaux ports ou la modernisation de ceux qui existent déjà, le port Khalifa d'Abou Dhabi étant l'un des plus grands ports mondiaux. Nous estimons que le montant total des investissements portuaires dans nos pôles commerciaux de nouvelle génération s'élèvera à 120 milliards de dollars entre 2025 et 2030.

Contrairement aux pays d'Asie du Sud-Est, la force de l'indicateur de connectivité joue un rôle crucial dans la présence des pays du Moyen-Orient et d'Europe en tête du classement des pôles commerciaux de nouvelle génération.

Les infrastructures de qualité dans les ports, les aéroports, les chemins de fer et la connectivité Internet ont renforcé le rôle de ces pays dans le commerce mondial. Les Émirats arabes unis (n° 1 de notre classement) sont le quatrième plus grand hub de réexportation au monde et abritent le port de Jebel Ali, le 10e port le plus fréquenté au monde. Ils se sont positionnés comme une plaque tournante commerciale reliant l'Asie, la région du Moyen-Orient, l'Afrique et dans une moindre mesure l'Europe, grâce à leurs infrastructures portuaires et aériennes. Les chemins de fer restent le pilier de connectivité le moins performant des Émirats arabes unis et sont au centre de l'un des principaux projets d'investissement en infrastructures dans le cadre des plans de développement des Émirats. De même, l'Arabie saoudite (n° 16) et le Qatar (n° 25) sont également très bien classés, grâce à leur force en matière de connectivité, rendue possible par les investissements dans les infrastructures physiques, compte tenu de leur positionnement économique vers les exportations d'hydrocarbures, tout en obtenant des résultats bien inférieurs à la moyenne sur leur pilier d'efficacité.

Les pays européens comme la Roumanie (6e) et la Hongrie (7e) obtiennent également de très bons résultats en matière de connectivité, ce qui témoigne de la solidité de leurs infrastructures et de leur connectivité aux chaînes d'approvisionnement mondiales, compte tenu de leur proximité avec les marchés européens développés. Cependant, bien qu'ils obtiennent également de bons résultats en matière de potentiel commercial, ils sont à la traîne en matière d'efficacité.

En revanche, des pays comme le Pérou (#9), le Bangladesh (#12), la Colombie (#13), ou l'Inde (#14) affichent de bons scores dans leurs piliers de potentiel commercial et d'efficacité, mais de faibles performances dans leurs scores de connectivité. Contrairement aux pays du Moyen-Orient, leur avantage concurrentiel repose sur leur efficacité en matière de logistique, de durabilité énergétique ou de croissance des exportations ou de formation de capital, plutôt que sur leurs infrastructures physiques. L'Inde, le Bangladesh, le Pérou et la Colombie augmentent leur capacité de production en s'approvisionnant dans leurs régions respectives, devenant ainsi des pôles régionaux de fabrication et de commerce, tout en étant bien connectés au reste du système commercial mondial, agissant comme une porte d'entrée pour leurs marchés régionaux.

Enfin, la Turquie (4e) et la Pologne (10e) affichent de bons résultats dans notre classement, grâce à de bons scores globaux. La Turquie se classe notamment dans le top 10 des trois piliers, aux côtés de la Malaisie. Ce résultat démontre que leurs économies sont plus équilibrées, avec une main-d'œuvre efficace, des infrastructures bien connectées et des niveaux toujours élevés de croissance du commerce et des investissements.

Choisir son camp : construire des blocs avec les pôles commerciaux de nouvelle génération et au-delà

Dans le nouvel ordre géoéconomique sino-américain, les indicateurs de compétitivité standards ne suffisent plus à évaluer le rôle des pays dans le réseau commercial mondial.

Nous positionnons les pôles commerciaux de nouvelle génération et d'autres économies majeures sur un diagramme de dispersion (voir Figure 10), la distance par rapport aux deux hégémonies dépendant de la mesure dans laquelle leur structure d'exportation est complémentaire de la structure d'importation des États-Unis et de la Chine, respectivement, du montant des investissements directs étrangers qu'ils reçoivent des États-Unis et de la Chine, respectivement, et de leur distance géopolitique par rapport aux États-Unis et à la Chine, respectivement.

Les pôles commerciaux de nouvelle génération se situent plus fréquemment dans la sphère d'influence de la Chine, tandis que la plupart des pays traditionnels du « Nord global » restent proches des États-Unis.

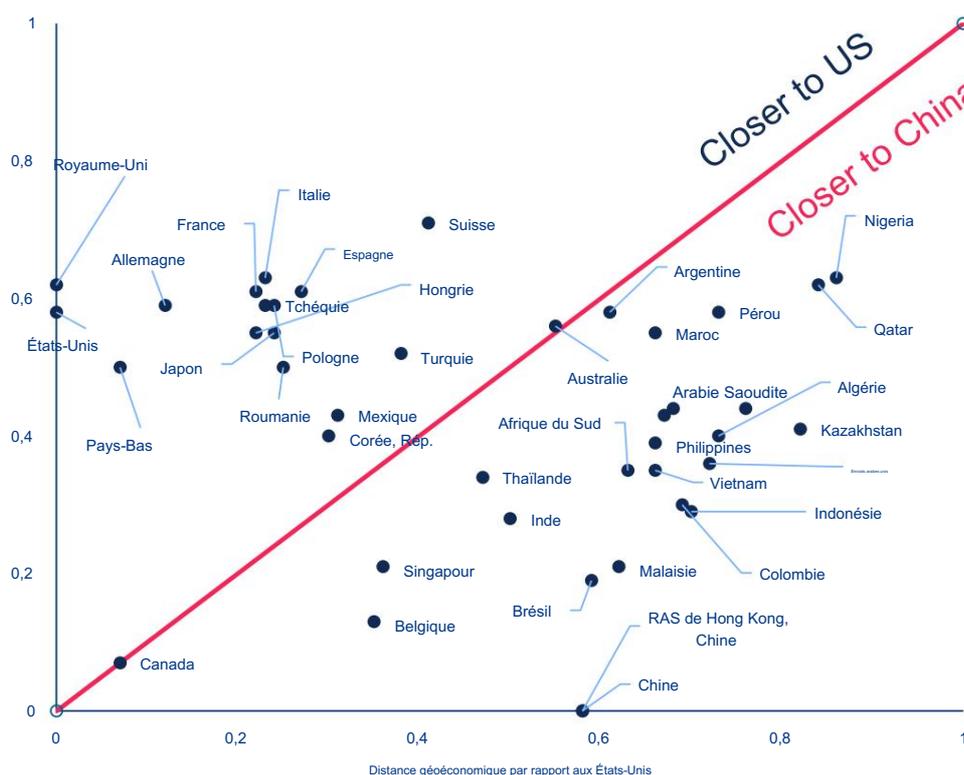
L'analyse montre que, dans l'état actuel des choses, le bloc centré sur les États-Unis est composé d'acteurs comparativement plus importants dans le commerce mondial, tandis que le bloc centré sur la Chine comprend

Les pays émergents sont de plus en plus nombreux à vouloir créer des pôles commerciaux de nouvelle génération. Certains pays ne sont pas clairement classés dans l'un ou l'autre de ces groupes, comme l'Australie, le Canada, la Corée du Sud ou la Grèce. Ces pays sont géopolitiquement plus proches des États-Unis, mais entretiennent des relations commerciales et d'investissement très fortes avec la Chine. Il est également intéressant de noter que notre évaluation place le Vietnam plus proche de la Chine que des États-Unis, ce qui suggère que même si les relations entre les États-Unis et le Vietnam se réchauffent sur tous les fronts, ce pôle commercial de nouvelle génération reste pour l'instant plus dépendant de la Chine.

Les pôles commerciaux de nouvelle génération sont susceptibles de représenter de fortes opportunités commerciales à l'avenir. Ces nouveaux pôles commerciaux continueront de rester relativement attractifs pour les investisseurs et les entreprises, car la Chine continuera d'investir et

Les États-Unis augmenteront leurs flux commerciaux avec eux car ils seront comparativement plus attractifs que la Chine, tant du point de vue des coûts que du point de vue du risque géopolitique.

Figure 10 : Répartition des pays, avec une distance relative par rapport aux États-Unis et à la Chine en fonction de la distance géopolitique, de la complémentarité commerciale et des investissements directs étrangers
Investissement classé par distance par rapport à la Chine



Remarques : Seuls les pays qui présentent au moins 1 % dans le commerce mondial ainsi que ceux qui sont des pôles commerciaux émergents sont présentés dans ce tableau. Les pôles commerciaux émergents sont mis en évidence en gras.

Source : Allianz Research

La géopolitique redessine la carte et remanie le secteur du transport maritime : Le déclin du rôle de la Méditerranée dans un paysage commercial mondial fragmenté

Français Un an après la résurgence des hostilités au Moyen-Orient et les premières attaques contre des porte-conteneurs en mer Rouge, les volumes de fret via les points d'accès méditerranéens de Suez, Gibraltar et le Bosphore ont diminué de -21 % par rapport à la période d'avant le conflit. Les attaques des Houthis contre des navires commerciaux en mer Rouge depuis fin 2023 ont déclenché des perturbations dans le secteur du transport maritime, modifiant les itinéraires et les taux de fret maritime. Plus précisément, le canal de Suez a connu une baisse significative du volume échangé, qui a presque été divisé par deux, soit -47 % (Figure 11). Même si une partie du fret a été réacheminée par rail, route ou même air, il n'y a pas eu d'augmentation correspondante des volumes via d'autres points d'étranglement à proximité. Mais, comme prévu, les volumes de fret passant par le cap de Bonne-Espérance ont presque doublé, augmentant d'environ 2,4 millions de tonnes par jour, soit une augmentation de 55 % au cours des 12 derniers mois par rapport à la période de 12 mois précédente, tandis que le détroit de Gibraltar a connu une baisse de -3 %. En fait, le rôle de la Méditerranée n'a cessé de diminuer. Au cours des 12 derniers mois, 1,4 milliard de tonnes de marchandises ont été détournées, soit 30 % du total des marchandises échangées par les principaux passages maritimes méditerranéens au cours d'une année , qui représentent une perte de plus de normale.

Figure 11 : Volume moyen de marchandises transitant par certains points d'étranglement avant et après les menaces des Houthis en mer Rouge (7 novembre) (2023)



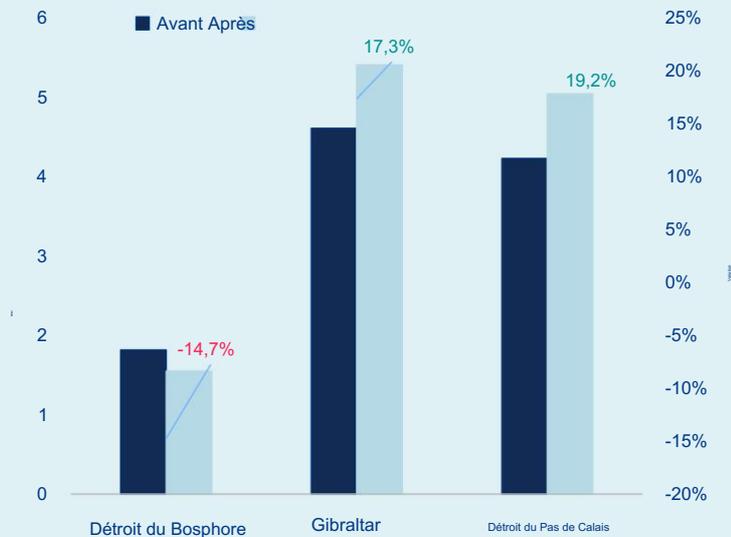
Sources : IMF Port Watch (fin octobre), Allianz Research.

Les tensions géopolitiques croissantes redéfinissent en effet la logistique, la viabilité des échanges et les installations connexes à terre dans le bassin méditerranéen. Le conflit entre la Russie et l'Ukraine, qui a débuté en février 2022, a contribué à réduire les transits (-14,7 %) par le détroit du Bosphore, un corridor maritime vital reliant la mer Noire et la Méditerranée. Pourtant, en parallèle, cette perte a été plus que compensée par l'augmentation des transits de navires par le détroit de Gibraltar (+17,3 %) et la Manche (+19,2 %), en particulier avec les cargaisons de gaz naturel liquéfié et de pétrole remplaçant les flux réduits par pipeline en provenance de Russie. Il est important de noter que la réduction des échanges commerciaux dans la mer Noire a conduit à des investissements importants dans les infrastructures terrestres pour éviter les goulets d'étranglement et permettre aux marchandises d'atteindre les marchés de destination avant qu'elles ne périssent, comme dans le cas des céréales.

Un détour en vue : le coût environnemental de la longue route. Les nouvelles routes maritimes ont un impact négatif sur la planète. Le détournement des porte-conteneurs par la pointe sud de l'Afrique, en contournant le canal de Suez, augmente considérablement les temps et les distances de transport. Par exemple, pour un porte-conteneurs allant de l'Asie vers l'Europe, le détour par le cap de Bonne-Espérance peut plus que doubler la durée du voyage par rapport au voyage plus court classique de la traversée de la mer Rouge. En raison de la durée du trajet plus longue, les navires ont besoin de plus de carburant marin pour naviguer, ce qui entraîne directement des émissions de CO2 plus élevées dues à la combustion du pétrole. Ce changement d'itinéraire augmente non seulement les coûts opérationnels (y compris le carburant, la main-d'œuvre et la location de navires), mais aggrave également l'impact environnemental déjà négatif du secteur du transport maritime.

Cela est particulièrement inquiétant car les menaces des Houthis durent déjà un an et il y a encore peu de visibilité quant à la date à laquelle le conflit prendra fin.

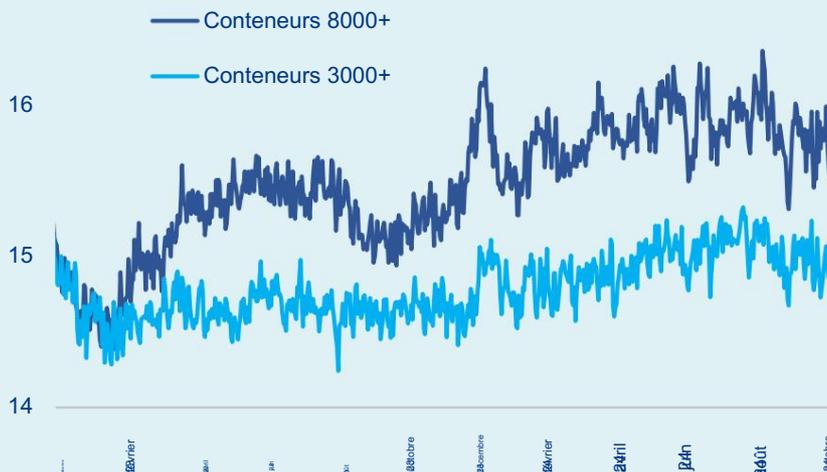
Figure 12 : Volume moyen de marchandises transitant par certains points d'étranglement avant et après l'invasion de l'Ukraine (24 février 2022)



Sources : IMF Port Watch (fin octobre), Allianz Research

Aller plus vite, polluer plus : le casse-tête du transport maritime à grande vitesse. En réponse à l'allongement des itinéraires de transport maritime, de nombreuses compagnies maritimes ont augmenté la vitesse de leurs navires pour améliorer leurs délais de livraison, surmonter les retards dus aux embouteillages et répondre à la demande des clients (Figure 13). Cependant, cette stratégie s'accompagne de coûts environnementaux importants, car plus un navire se déplace vite, plus il consomme de carburant par unité de distance. Selon Sea Intelligence, une augmentation de la vitesse de +1 % entraîne généralement une augmentation de +2,2 % de la consommation de carburant et donc des émissions de carbone. La Figure 13 montre que la vitesse moyenne des grands porte-conteneurs a déjà dépassé 16 nœuds cette année, contre 14,5 nœuds début 2023 (+10 %), ce qui se traduit par une augmentation d'environ +22 % des émissions de CO₂ (ceteris paribus). Si l'on ajoute les distances plus longues des routes commerciales actuelles, l'augmentation totale des émissions de carbone est probablement d'environ +50 % en raison de la géopolitique. Cette intensification de la consommation de carburant est en contradiction directe avec les objectifs écologiques du secteur, et le secteur du transport maritime est déjà sous pression pour réduire son empreinte carbone conformément aux objectifs climatiques mondiaux. En accélérant la cadence, les compagnies de transport maritime rendent involontairement plus difficile l'atteinte des objectifs de réduction des émissions fixés par des initiatives internationales telles que les normes d'intensité carbone de l'Organisation maritime internationale et les objectifs plus larges

Figure 13 : Vitesse moyenne journalière des porte-conteneurs (nœuds), par taille de navire



Sources : Espace de travail LSEG, Allianz Research

Appendice

Méthodologie de notre indice des pôles commerciaux de nouvelle génération

Nous évaluons tous les marchés émergents autour de trois piliers, l'efficacité, la connectivité et le potentiel commercial, afin d'identifier les pays qui joueront un rôle plus important dans le système commercial et financier complexifié.

En examinant l'efficacité, nous identifions les marchés émergents les plus compétitifs, en combinant la productivité du travail, la performance logistique, la santé bancaire et la sécurité et la durabilité énergétiques. Grâce à cette optique à 360°, nous examinons la compétitivité dans une perspective plus large. Si la productivité du travail nous permet d'identifier les marchés émergents qui continuent d'offrir des coûts de main-d'œuvre relatifs inférieurs, essentiels pour tout pôle commercial, en l'évaluant parallèlement à la performance logistique et à la sécurité énergétique, nous pouvons mieux comprendre comment les coûts d'un pays vont au-delà de la main-d'œuvre. Notre indicateur de performance logistique dérivé de la Banque mondiale examine plusieurs caractéristiques des infrastructures et des processus liés au commerce.

Français Il évalue la qualité des infrastructures commerciales et de transport ainsi que les services logistiques, la ponctualité des expéditions et la capacité à organiser des expéditions de haute qualité, mais aussi l'efficacité des services de suivi et de traçabilité, ainsi que la gestion des douanes et des frontières. En ce qui concerne la sécurité et la durabilité énergétiques, nous prenons en compte la consommation d'énergie par rapport au PIB, la production d'électricité renouvelable ou le stress hydrique. Cela nous aide à comprendre l'impact de la volatilité des prix mondiaux de l'énergie et l'indépendance énergétique d'un pays, tout en tenant compte de la durabilité énergétique, qui, selon nous, restera un aspect crucial des décisions commerciales et commerciales à l'avenir. Enfin, la santé bancaire est évaluée en examinant les indicateurs de solidité financière du Fonds monétaire international pour comprendre comment les marchés de capitaux d'un pays fournissent liquidité et solvabilité au système financier. Les pays d'Asie du Sud et du Sud-Est et d'Amérique latine surperforment dans le pilier de l'efficacité. La Malaisie, l'Inde, le Chili et le Brésil se classent parmi les meilleurs.

La connectivité est essentielle pour tout pôle commercial. Notre méthodologie prend en compte la qualité des infrastructures d'un pays en examinant tous les principaux modes de transport, ainsi que l'accès à Internet, pour obtenir une image claire. Nous évaluons la connectivité portuaire en examinant le trafic portuaire à conteneurs, la qualité du système ferroviaire en évaluant les marchandises transportées par chemin de fer et le transport aérien en examinant le fret aérien. Les pays du Moyen-Orient et d'Europe de l'Est déjà bien connectés aux chaînes d'approvisionnement mondiales existantes et dotés de capacités d'infrastructure bien développées surperforment dans ce pilier. Les Émirats arabes unis, l'Arabie saoudite, la Hongrie ou la Roumanie figurent parmi les mieux classés.

Les deux premiers piliers, l'efficacité et la connectivité, nous permettent de comprendre les pôles commerciaux déjà établis qui resteront pertinents à l'avenir. Pour nous permettre de regarder au-delà des pôles déjà établis, notre indice tient également compte du potentiel commercial.

Nous évaluons la liberté commerciale en évaluant les barrières tarifaires et non tarifaires en vigueur dans un pays. De plus, nous étudions le potentiel de croissance commerciale d'un pays en tenant compte de nos prévisions commerciales pour les deux années à venir.

Outre le commerce, notre pilier du potentiel commercial des pôles commerciaux prend en compte l'investissement et la liberté financière. En examinant les investissements actuels, tant privés que publics, nous pouvons évaluer la manière dont chaque pays investit en lui-même pour saisir les opportunités futures. L'indicateur d'ouverture des capitaux Chinn-Ito mesure le degré d'ouverture financière d'un pays et son intégration dans le système financier mondial. C'est sur ce pilier que les futurs pôles commerciaux émergent en tête du classement aux côtés des pôles déjà établis qui continueront d'être des acteurs de premier plan dans le commerce mondial, comme le Vietnam, l'Indonésie, la Hongrie ou la Turquie.

Enfin, pour garantir la pertinence de l'indice par rapport à la dynamique économique mondiale, celui-ci n'inclut que les pays dont le PIB nominal prévu dépasse 120 milliards USD en 2024. Ce seuil tient compte de la taille de l'économie, ce qui permet à l'indice de se concentrer sur les nations ayant une influence économique substantielle.

Économiste en chef
Allianz SE



Ludovic Subran
ludovic.subran@allianz.com

Responsable de la recherche économique
AllianzTrade



Ana Boata
ana.boata@allianz-trade.com

Responsable de la recherche en assurance, patrimoine et ESG
Allianz SE



Arne Holzhausen
arne.holzhausen@allianz.com

Recherche macroéconomique



Lluis Dalmau
Économiste pour l'Afrique et
Moyen-Orient
lluis.dalmau@allianz-trade.com



Cuillères Maxime Darmet
Économiste senior pour le Royaume-Uni, les États-
Unis et la France.maxime.darmet@allianz-trade.com



Jasmin Gröschl
Économiste senior pour l'Europe
jasmin.groeschl@allianz.com



Françoise Huang
Économiste principal pour l'Asie-Pacifique
francoise.huang@allianz-trade.com



Maddalena Martini
Économiste principal pour l'Italie, l'Espagne,
Grèce et Benelux
maddalena.martini@allianz.com



Luca Moneta
Économiste principal pour les pays émergents
Marchés
luca.moneta@allianz-trade.com

Recherche d'entreprise



Anu Kuhanathan
Responsable de la recherche
d'entreprise.anu.kuhanathan@allianz-trade.com



Maria Latorre
Conseillère sectorielle,
B2B.maria.latorre@allianz-trade.com



Maxime Lemerle
Conseiller principal, Recherche en insolvabilité
maxime.lemerle@allianz-trade.com



Sivagaminathan Sivasubramanian Analyste de
données
Sivagaminathan.Sivasubramanian@allianz-
trade.com

Recherche sur les marchés financiers



Jordi Basco Carrière
Stratège en chef des investissements
jordi.basco_carrera@allianz.com



Björn Griesbach
Stratège en investissement principal et
Économiste de la zone euro
bjoern.griesbach@allianz.com



Yao Lu
Stratégiste en
investissement.yao.lu@allianz.com

Recherche en assurance, patrimoine et ESG



Michaela Grimm
Économiste principal,
Démographie et protection sociale
michaela.grimm@allianz.com



Patrick Hoffmann
Économiste, ESG et IA
patrick.hoffmann@allianz.com



Hazem Krichene
Économiste principal, Climat
hazem.krichene@allianz.com



Patricia Pelayo-Romero
Économiste principale, Assurance et ESG
patricia.pelayo-romero@allianz.com



Kathrin Stoffel
Économiste, Assurances et patrimoine
kathrin.stoffel@allianz.com



Marc Zimmer
Économiste principal, ESG
markus.zimmer@allianz.com

Publications récentes

- 11/07/2024 | [Que voir](#)
- 31/10/2024 | [Que voir](#)
- 24/10/2024 | [Que voir](#)
- 22/10/2024 | [Casser ou poser des briques ? Comment les décideurs politiques façonneront la reprise du secteur de la construction](#) 18/10/2024 | [Que voir](#)
- 15/10/2024 | [Perspectives mondiales sur l'insolvabilité : le flux et le reflux de la vague d'insolvabilité](#)
- 11/10/2024 | [Que voir](#)
- 09/10/2024 | [L'effet d'entraînement économique mondial des cyclones](#)
- 30/09/2024 | [Le grand jeu d'équilibriste](#)
- 27/09/2024 | [Que voir](#)
- 24/09/2024 | [Allianz Global Wealth Report 2024 : Un soulagement surprenant](#)
- 20/09/2024 | [Que voir](#)
- 19/09/2024 | [Favoriser l'inclusion des personnes âgées au travail pour rendre les entreprises à l'épreuve de la démographie](#)
- 12/09/2024 | [À voir](#)
- 10/09/2024 | [Rendements à long terme des marchés financiers en période de changement climatique](#) 06/09/2024 | [Que voir](#)
- 09/04/2024 | [Atlas sectoriel 2024 : les exclus, les marginaux et les marginaux](#)
- 02/08/2024 | [Que voir](#)
- 30/07/2024 | [Océan durable](#) 25/07/2024 | [À voir](#)
- 23/07/2024 | [Métaux et mines : vivons-nous dans un monde matérialiste ?](#)
- 18/07/2024 | [Que voir](#) 16/07/2024 | [GenAI dans le secteur des assurances : une coïncidence divine pour le capital humain](#) 12/07/2024 | [Que voir](#)
- 11/07/2024 | [Jeux Olympiques](#)
- 05/07/2024 | [Que voir](#)
- 03/07/2024 | [Sécurisation des infrastructures critiques : le double avantage des investissements verts](#)
- 28/06/2024 | [Que voir](#)
- 25/06/2024 | [Perspectives économiques à mi-année 2024-25 : les jeux sont-ils grands ouverts ?](#)
- 21/06/2024 | [À voir](#)
- 19/06/2024 | [Politique industrielle : un vieux chien, de nouveaux tours ?](#)
- 14/06/2024 | [À voir](#)
- 13/06/2024 | [Le changement climatique et le double impact du vieillissement](#)
- 06/06/2024 | [Que voir](#) 04/06/2024 | [Que faut-il attendre des élections européennes ?](#)
- 31/05/2024 | [À voir](#)
- 29/05/2024 | [Allianz Pulse 2024 : Ce qui unit et ce qui sépare les citoyens européens](#)
- 24/05/2024 | [Que voir](#)
- 23/05/2024 | [Rapport mondial d'Allianz sur l'assurance 2024](#)
- 16/05/2024 | [À voir](#)

Découvrez toutes nos publications sur nos sites internet : [Allianz Research](#) et [Allianz Trade Economic Research](#)

Directeur des publications
Ludovic Subran, Chef économiste
Recherche Allianz
Téléphone +49 89 3800 7859

Recherche économique du groupe Allianz
https://www.allianz.com/en/enomic_research
<http://www.allianz-trade.com/enomic-research>
Rue Reine 28 | 80802 Munich | Allemagne
allianz.research@allianz.com

 @allianz

 Allianz

Recherche économique d'Allianz Trade
<http://www.allianz-trade.com/enomic-research>
1 Place des Saisons | 92048 Paris-La-Défense Cedex | France
recherche@allianz-trade.com

 @allianz-trade

 commerce d'alliance

À propos d'Allianz Research

Allianz Research englobe Allianz Group Economic Research et le département de recherche économique d'Allianz Trade.

Déclarations prospectives

Les énoncés contenus dans le présent document peuvent inclure des perspectives, des énoncés d'attentes futures et d'autres énoncés prospectifs qui sont fondés sur les opinions et hypothèses actuelles de la direction et impliquent des risques et incertitudes connus et inconnus. Les résultats, performances ou événements réels peuvent différer sensiblement de ceux exprimés ou sous-entendus dans ces énoncés prospectifs.

De tels écarts peuvent survenir en raison, sans limitation, (i) de changements dans les conditions économiques générales et la situation concurrentielle, en particulier dans les activités principales et les marchés principaux du Groupe Allianz, (ii) de la performance des marchés financiers (en particulier la volatilité des marchés, la liquidité et les événements de crédit), (iii) de la fréquence et de la gravité des sinistres assurés, y compris les catastrophes naturelles, et de l'évolution des dépenses liées aux sinistres, (iv) des niveaux et des tendances de mortalité et de morbidité, (v) des niveaux de persistance, (vi) en particulier dans le secteur bancaire, de l'ampleur des défauts de crédit, (vii) des niveaux de taux d'intérêt, (viii) des taux de change, y compris le taux de change EUR/USD, (ix) des changements dans les lois et réglementations, y compris les réglementations fiscales, (x) de l'impact des acquisitions, y compris les questions d'intégration associées, et des mesures de réorganisation, et (xi) des facteurs concurrentiels généraux, dans chaque cas sur une base locale, régionale, nationale et/ou mondiale. Bon nombre de ces facteurs peuvent être plus susceptibles de se produire, ou plus prononcés, en raison d'activités terroristes et de leurs conséquences.

Aucune obligation de mise à jour

La société n'assume aucune obligation de mettre à jour les informations ou les déclarations prospectives contenues dans le présent document, à l'exception de toute information devant être divulguée par la loi.

Allianz Trade est la marque utilisée pour désigner une gamme de services fournis par Euler Hermes.