

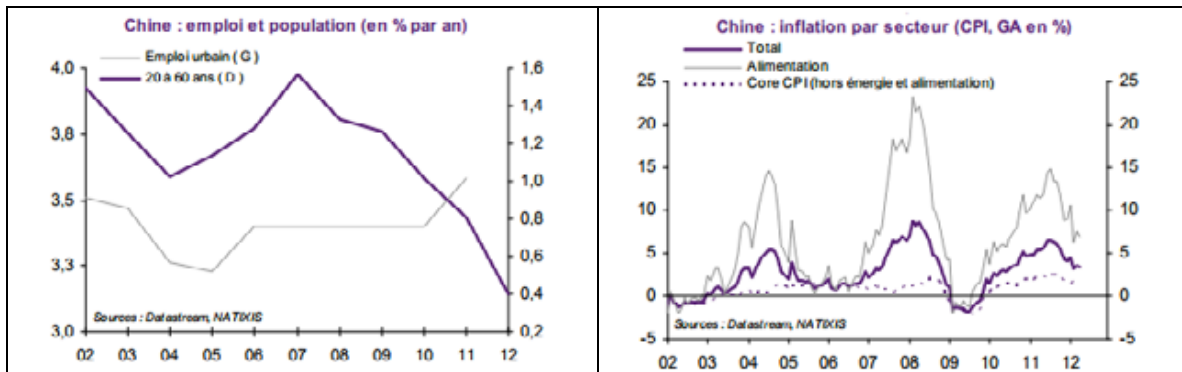
Importateurs : Quelles conséquences à la hausse des coûts de production en Chine ? Quels sont les leviers de compétitivité ?

La Chine est en pleine révolution économique et sociale. Elle marque un tournant de son histoire depuis l'annonce gouvernementale du plan quinquennal de hausse du salaire minimal (entre 8,6% et 23% selon les provinces). La volonté affichée du gouvernement est de développer la croissance interne et inscrire son industrie dans la production de biens plus complexes à coûts salariaux plus élevés. Pourquoi ce changement s'effectue-t-il actuellement ? Quelles en sont les conséquences ?

Ce tournant est la résultante de plusieurs facteurs aussi bien nationaux qu'internationaux :

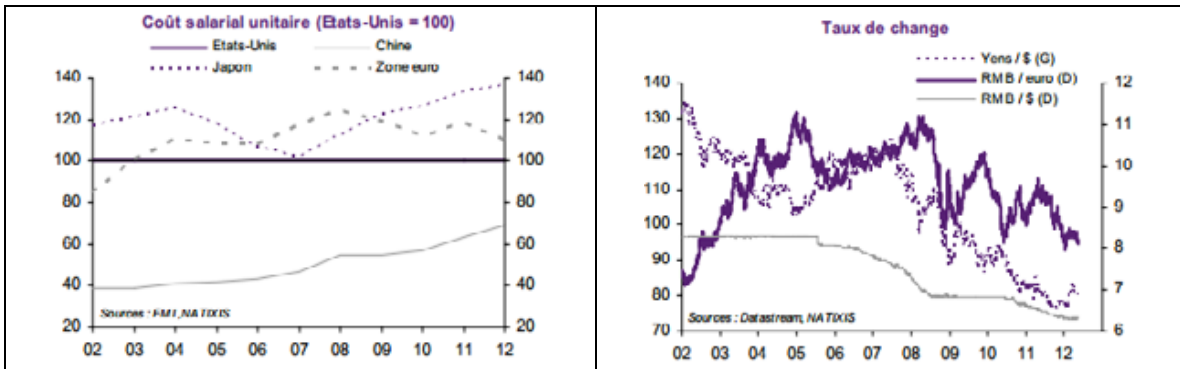
Les facteurs nationaux :

L'industrie chinoise subit de plein fouet une pénurie de main d'œuvre, liée à la politique de l'enfant unique et un fort exode rural résultant entre autre de l'inflation galopante du coût de l'alimentation (+ 5 à + 15 % par an depuis 2010). Conséquence, le coût salarial unitaire augmente, la production de biens simples chinois est en baisse, se traduisant par une diminution de l'excédent commercial.



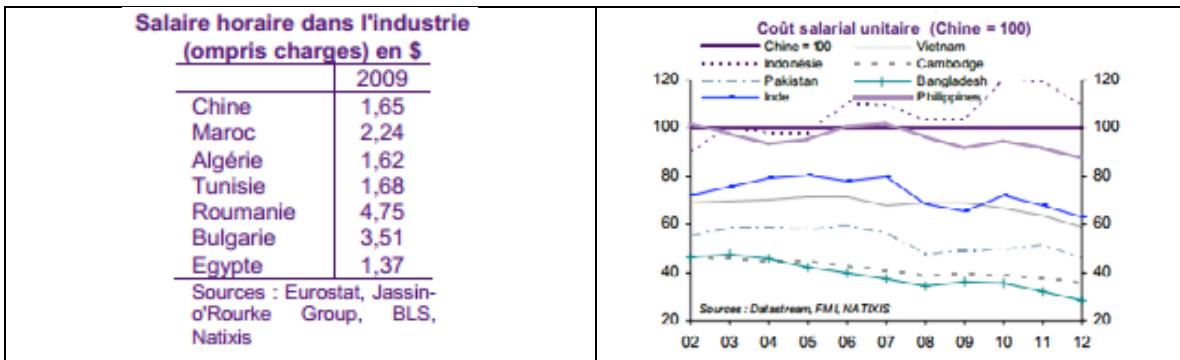
Les composantes internationales :

L'économie mondiale est en berne : le cours monétaire de l'Euro en chute libre (-30 pts depuis 2008) et l'augmentation continue du coût du baril de pétrole (+125 % depuis 2008) sont autant de faiblesses à la continuité du modèle actuel.



Compte tenu de l'évolution du taux de change et de la croissance du coût salarial unitaire, Natixis estime que la Chine sera au niveau des Etats Unis d'ici 4 ans, de la zone euro dans 5 ans et du japon dans 7. Ce contexte conduit à une forte baisse de la compétitivité chinoise. La délocalisation des activités productives simples est en marche, comme en traduit l'augmentation des investissements directs nets et l'augmentation de la production au Cambodge, Vietnam, Pakistan et Bangladesh.

L'augmentation des coûts salariaux unitaires peut également profiter à des pays plus proches des zones de consommation finales comme l'Afrique du nord ou les Balkans. Néanmoins l'incertitude politique post révolutions arabes reste encore un frein au développement des pays du Maghreb.



La conséquence en est une vraie redistribution à moyen terme des acteurs et flux mondiaux. Cette transition n'est pas propice aux sociétés de trading rognant marges et champ d'actions. Quels sont les leviers disponibles ?

Quelques pistes plus ou moins risquées sont envisageables :

- Négociation du prix d'achat / Utilisation de bourses de transport
- Pour les biens redondants, mise en place de contrat-cadre
- Refonte des procédés et du système d'information

La recherche de nouveaux partenaires est souvent lente et périlleuse (3 à 6 mois), les contraintes sanitaires et légales européennes étant très strictes. Néanmoins, le développement de plateformes dites « E-Market » telles que Geniustrade, Alibaba, GHgate sont une révolution dans la manière d'apprécier et de calibrer un nouveau fournisseur. Elles permettent de visualiser aussi bien les produits, l'historique de l'entreprise que sa qualité (rapports téléchargeables réalisés par des organismes indépendants tels que Veritas, API, ...).

Les acheteurs sont souvent tentés d'utiliser la renégociation du prix d'achat comme premier levier, il peut néanmoins s'agir d'une fausse bonne idée, la qualité finale du produit manufacturé pouvant s'en ressentir. Toute pression tarifaire peut également induire une dégradation des conditions salariales comme ce fut le cas avec Apple et son fournisseur Foxconn. Elaborer une vraie stratégie de contrôle et de suivi en est le garant.

Reste un deuxième levier, celui du transport. Actuellement favorable avec une offre supérieure à la demande, la tendance devrait perdurer au moins durant les 18 prochains mois. Utiliser les nouvelles technologies « d'E-Fret » telles que xpressrate ou encore freightmarket permet de mettre en concurrence les compagnies maritimes ou aériennes. D'autres démarches telles que la gestion d'appels d'offres dynamiques auprès des transitaires permettent de tirer les prix vers le bas.

En cas de produits régulièrement importés, la mise en place de contrat-cadre fixe les conditions des relations futures entre les parties. La spécificité d'un contrat-cadre réside dans la détermination du prix de la prestation, et peut ainsi permettre de limiter l'envolée du Yuan et des coûts salariaux unitaires à moyen terme.

Le dernier levier concerne la refonte des procédés et des systèmes d'informations utilisés. Pour la plupart, les sociétés de trading ne disposent pas de solutions complètes agissant à la fois comme CRM/SRM, contrôle de gestion, traçabilité des commandes et reporting de leurs activités. Des outils parcellaires confinés à une partie de l'activité d'une société de trading existent telles qu'Alibaba en tant que CRM. Néanmoins, l'utilisation d'un logiciel spécialisé dans le trading tel que Geniustrade permet d'organiser, calculer et suivre l'activité de la société de trading dans son ensemble, et ainsi rendre plus intelligible le traitement du flux d'informations.

Nicolas Gaultier