

HISTOIRE

De l'imitation à l'innovation : parcours de la technologie dans les marchés émergents

Juillet 01, 2019

Le regard que portent de nombreux investisseurs sur les marchés émergents relève du passé, et c'est particulièrement vrai dans le domaine des technologies. Les entreprises des marchés émergents ne se contentent plus de copier les avancées technologiques des pays développés, elles ouvrent désormais la voie, avec des budgets de recherche et développement croissants et des innovations accrocheuses. Chetan Sehgal et Andrew Ness, de Franklin Emerging Market Equity Group, exposent leurs opinions sur cette nouvelle tendance.

Parcourir le monde pour rencontrer des chefs d'entreprise et des investisseurs a renforcé notre conviction selon laquelle les marchés émergents sont aujourd'hui une classe d'actifs très différente de ce qu'elle était à nos débuts, il y a 25 ans.

Le rôle central que jouent maintenant l'innovation et le recours aux technologies dans les marchés émergents illustre parfaitement cette évolution. Mais d'après nos recherches, il apparaît clairement que l'opportunité potentielle que ces marchés représentent échappe toujours à de nombreux investisseurs.

Nous voyons un très grand nombre d'innovations et de savoir-faire exclusifs arriver de marchés émergents.

Alors que bon nombre d'investisseurs s'attendent à ce que les marchés émergents calquent leur évolution sur celles des marchés plus avancés, nous voyons en réalité des entreprises à la pointe de l'innovation dépasser les économies plus avancées, dans des domaines comme le e-commerce, les paiements électroniques, les services bancaires mobiles et les véhicules électriques. Des entreprises innovantes transforment leurs anciennes faiblesses structurelles en forces.

Dégagés de l'obligation d'investir à perte dans des systèmes ou des infrastructures existants, elles peuvent déployer librement des solutions innovantes et rentables.

L'exemple le plus notoire est la Chine, où les entreprises sont passées d'une approche de répllication et de simulation à un modèle dans lequel elles deviennent leaders grâce à leur propre recherche et développement (R&D), dans laquelle elles investissent pour se différencier des produits occidentaux.

Les consommateurs chinois aisés et avisés de la nouvelle génération, confrontés au manque de commerces de détail et de centres commerciaux, se sont tournés vers leurs smartphones pour faire leurs achats en ligne. Aujourd'hui, la part du commerce électronique dans les ventes de détail est nettement plus grande en Chine qu'aux États-Unis.

On peut voir une évolution similaire dans les paiements électroniques, où la lenteur du développement des systèmes de cartes de crédit a provoqué la migration des clients vers les plateformes de paiement en ligne, comme Alipay d'Alibaba et WeChat Pay de Tencent.

Alipay, par exemple, totalisait une part de marché de 50 % des paiements à des tiers en décembre 2018 (en volume total de paiements), tandis que la part de marché de WeChat Pay était de 35 %, et qu'elle devrait atteindre 40 % d'ici la fin 2019.¹ Le paiement électronique est maintenant devenu monnaie courante partout en Chine, et la valeur du marché des paiements électroniques est aujourd'hui plusieurs fois supérieure à celle du marché américain.

Fabriqué en Chine : les stéréotypes dépassés sur les exportations des marchés émergents persistent

En dépit des progrès réalisés par les produits des marchés émergents dans de nombreux domaines, une récente enquête réalisée pour le compte de l'équipe Franklin Templeton Emerging Markets Equity suggère que les investisseurs britanniques restent circonspects quant à la valeur et à la qualité de certaines exportations des marchés émergents, avec la persistance de stéréotypes dépassés sur les produits et services « Fabriqués en Chine ».

Plus de la moitié des investisseurs interrogés considéraient que les exportations chinoises étaient « bon marché » (53 %), certains les qualifiaient aussi de « faiblement réglementées » (38 %) et de « mauvaise qualité » (29 %).² En comparaison, la plupart des sondés ont décrit les exportations britanniques comme « bien réglementées » (62 %) et « fiables » (57 %), les produits japonais étant eux considérés comme à la fois « de bonne qualité » (58 %) et « innovants » (52 %).³

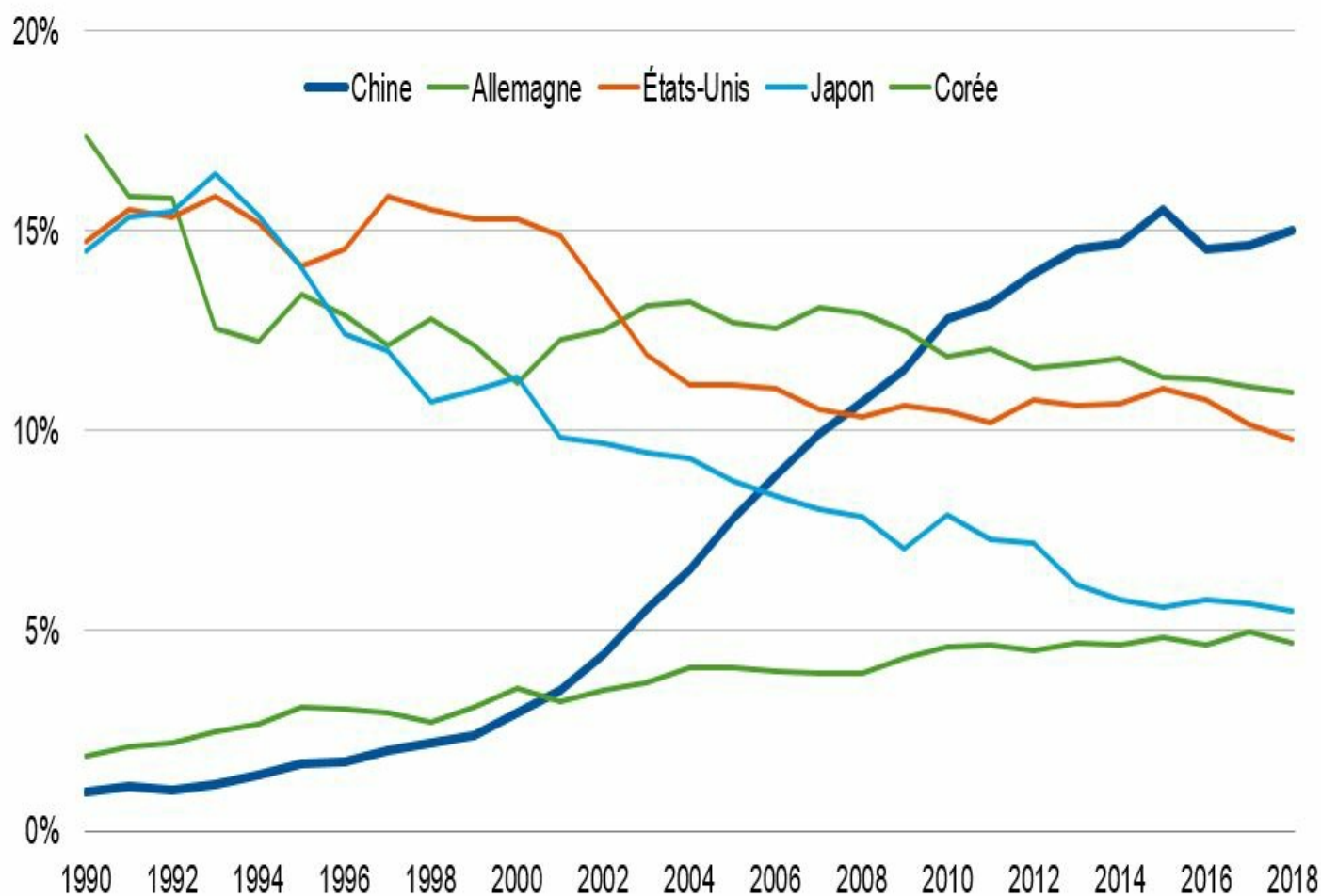
Mais si les marchés émergents ont engrangé leurs premiers succès en produisant par exemple des appareils électroménagers premiers prix et des composants électroniques, bon nombre de ces économies se sont maintenant tournées vers le haut de la chaîne de valeur.

En effet, à l'exemple de la Chine et de la Corée du Sud, les marchés émergents ont fortement augmenté leur part des exportations mondiales à haute valeur ajoutée depuis le début du 21^e siècle, ce qui laisse penser que les personnes interrogées pour cette enquête sont en décalage avec la réalité.

L'ascension de la chaîne de valeur

Pourcentage des exportations mondiales à haute valeur ajoutée

1990 - 2018



Sources : Intracen ; Morgan Stanley, en mai 2018. Les exportations de haute valeur comprennent les machines électriques ainsi que leurs équipements et composants ; les appareils d'enregistrement et de reproduction de sons, les télévisions, les machines, les appareils mécaniques, les réacteurs nucléaires, les chaudières ; les parties de ces machines, les dispositifs optiques, photographiques, cinématographiques, de mesure, de contrôle, de précision, médicaux ou chirurgicaux, les matières plastiques et leurs composants, les véhicules autres que le matériel roulant des chemins de fer ou des tramways ainsi que leurs pièces et accessoires, les aéronefs et engins spatiaux ainsi que leurs composants. Mentions et conditions importantes du fournisseur de données disponibles sur www.franklintempletondatasources.com. Les indices ne sont pas gérés et il est impossible d'y investir directement.

Bien sûr, les progrès sont inégaux entre les différents marchés émergents, et nous ne devrions pas sous-estimer les défis qui se posent toujours à certains d'entre eux en matière de développement. C'est justement pour cette raison que nous pensons que la recherche sur le terrain et les approches d'investissement actives sont cruciales.

Nous pensons que certaines des innovations les plus révolutionnaires ont émergé de ces économies et ces dernières pourraient continuer à prendre la tête dans un nombre croissant de secteurs. Certaines entreprises ont fait preuve d'une agilité exceptionnelle pour répondre aux demandes des consommateurs, et celles qui sont en mesure de continuer sur cette voie sont susceptibles de voir leurs bénéfices croître durablement.

Les commentaires, opinions et analyses du présent document sont exclusivement ceux du ou des auteurs et sont communiqués à titre d'information uniquement ; ils ne sauraient être considérés comme un conseil d'investissement individuel ou comme une recommandation d'investir dans un quelconque titre ou d'adopter une quelconque stratégie d'investissement. Les conditions économiques et de marché étant susceptibles d'évoluer rapidement, les commentaires, opinions et analyses sont valables à leur date de publication et peuvent changer sans préavis. Les présentes ne constituent pas une analyse exhaustive de tous les aspects importants d'un pays, d'une région, d'un marché, d'un secteur, d'un investissement ou d'une stratégie.

*Les entreprises et études de cas présentées ici sont utilisées uniquement à des fins d'illustration ; tout investissement peut ou non être détenu par tout portefeuille conseillé par Franklin Templeton. Les opinions ne sont destinées qu'à fournir un aperçu de la manière dont les titres sont analysés. Les informations fournies ne constituent ni une recommandation ni des conseils individuels en investissement pour tout titre, stratégie ou produit de placement spécifique. Elles n'indiquent pas les intentions de négociation de tout portefeuille géré par Franklin Templeton. Il ne s'agit pas d'une analyse complète des données relatives à un secteur, un titre ou un investissement et elles ne doivent pas être considérées comme une recommandation d'investissement. Ce document a pour but de fournir un aperçu du processus de sélection du portefeuille et de recherche. Les exposés de faits proviennent de sources considérées comme fiables, mais leur exhaustivité ou leur exactitude n'ont pas fait l'objet d'une vérification indépendante. Ces opinions ne peuvent pas être considérées comme un conseil en investissement ni une offre pour tout titre spécifique. **Les performances passées ne sont pas une garantie des performances futures.***

Les données de tierces parties peuvent avoir été utilisées dans la préparation de ce document, et Franklin Templeton (« FT ») n'a pas vérifié, validé, ni audité de manière indépendante ces données. FT décline toute responsabilité en cas de perte due à l'utilisation de ces informations, et la pertinence des commentaires, des opinions et des analyses contenus dans ce document est laissée à la seule appréciation de l'utilisateur. Les produits, services et informations peuvent ne pas être disponibles dans toutes les juridictions et sont fournis par les sociétés affiliées de FT et/ou leurs distributeurs, dans la mesure où la réglementation/législation locale l'autorise. Veuillez consulter votre conseiller financier pour toute information supplémentaire sur la disponibilité des produits et services dans votre juridiction.

1. Source : HSBC en décembre 2018 Rien ne garantit que les estimations ou prévisions se réalisent.

2. Enquête réalisée pour le compte de TEMIT by Cicero Group. Tous les chiffres, sauf indication contraire, proviennent de Cicero Group. La taille totale de l'échantillon était de 2 270 consommateurs britanniques (18 ans et plus), avec 1 379 investisseurs britanniques, dont 1 032 détiennent des placements d'au moins 25 000 livres britanniques. L'échantillon total compte 505 investisseurs actuels ou futurs de 18 à 34 ans. Le travail de terrain a été réalisé du 18 au 26 février 2019. L'enquête a été réalisée en ligne.

3. Ibid.