



PLATINIUM

Point Hebdo – 28 mars 2018

La méthode musclée (et efficace ?) de Donald Trump pour redéfinir les échanges commerciaux

Depuis le début du mois de mars, Donald Trump semble vouloir raviver son slogan de campagne « America First ». Avec pour objectif de réduire le déficit commercial gigantesque du pays, et de renégocier certains accords jugés défavorables pour les Etats-Unis, Donald Trump se lance dans des menaces de guerre commerciale. La seconde étape est plus discrète, et consiste à négocier directement avec les pays pour obtenir le « meilleur deal possible » pour reprendre une des expressions préférées de Donald Trump. Cela marque une rupture dans la position des Etats-Unis qui avaient défendu le multilatéralisme. Est-ce la fin de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Alors que les marchés financiers ont corrigé, nous pouvons légitimement nous demander si cette méthode peut être efficace ?

Après les menaces, la Chine semble vouloir privilégier la négociation au conflit

La Chine, réelle puissance mondiale avec les Etats-Unis, était la principale « target » de Donald Trump. L'objectif affiché est de réduire le déficit commercial colossal des Etats-Unis face à la Chine, déficit qui a progressé de 10% en 2017, pour atteindre 375 milliards de dollars. Dans un premier temps, Donald Trump a menacé jeudi 22 mars d'imposer des droits de douane sur 60 milliards de dollars de produits chinois. La réaction a été vive sur les marchés qui ont immédiatement chuté, craignant une guerre commerciale entre les deux superpuissances. D'autant plus que la première réaction de Pékin a été de menacer de riposter d'un point de vue commercial. L'ambassadeur de Chine à Washington a de son côté menacé de réduire les achats de Bons du Trésor américain. Pour rappel, la Chine est le plus gros détenteur de dette américaine (1150 milliards d'euros à fin 2017). Une vente massive de leur part entraînerait certainement une forte tension sur les taux américains.

Mais il n'en n'a rien été. Le ton a rapidement baissé d'un cran. Il semblerait que les deux pays soient entrés en négociation dans le but de déboucher sur un assouplissement des mesures envisagées. D'après le « Wall Street Journal », les négociations seraient menées par le Secrétaire au Trésor Mnuchin et le représentant au commerce Robert Lighthizer côté américain et par Liu He, le « tsar » de l'économie en Chine. Washington aurait ainsi demandé à la Chine d'abaisser ses droits de douane sur les voitures américaines, d'acheter davantage de semi-conducteurs américains et de faciliter l'accès de leurs entreprises à son secteur financier. En cas d'accord sur ces questions, les Etats-Unis appliqueraient avec moins de rigueur les barrières douanières envisagées. Nous saurons au cours des prochaines semaines si Donald Trump a obtenu des concessions concrètes de la part de la Chine, mais cela semble bien parti. Le gouvernement chinois s'est déjà prononcé en faveur d'un accès simplifié à son marché intérieur.

Une méthode qui commence déjà à porter ses fruits

Début mars, Donald Trump avait utilisé la même méthode lorsqu'il avait annoncé des lourdes taxes sur les importations d'acier et d'aluminium, à hauteur de respectivement 25% et 10%. Les marchés avaient dans un premier temps vacillé. Mais des exemptions ont été proposées sous conditions de concessions réclamées par Washington. Des négociations ont donc eu lieu avec certains pays. C'est



le cas du Canada et du Mexique, qui ont été exonérés temporairement sous condition « qu'un nouvel accord juste de l'Aléna soit signé », avait écrit Donald Trump sur Twitter. L'Union Européenne a également été exonérée temporairement et des négociations sont en cours pour que cette exonération soit définitive.

De même, la Corée du Sud qui était fortement pénalisée par ces taxes sur les importations d'acier et d'aluminium, a accepté une série de concessions afin d'être exonérée définitivement. Le pays réduira ainsi de 30% ses exportations d'acier vers les Etats-Unis, ouvrira son marché automobile aux constructeurs américains. Il a également accepté de prolonger de 20 ans, jusqu'à 2041, les taxes américaines de 25% sur les pick-ups sud-coréens.

Si elle peut être considérée comme agressive et bilatéraliste, il n'empêche que la « méthode Trump » pourrait permettre aux Etats-Unis de réduire son déficit commercial. Il faudra pour cela que les pays visés acceptent cette méthode dure car des représailles commerciales entraîneraient un conflit commercial mondial nuisible pour la croissance. Après une année boursière calme en 2017, une période de volatilité est donc certainement à attendre sur les marchés financiers compte tenu de la méthode de négociation plutôt rude de Donald Trump.



Julien Dapsens

Assistant Gérant
jdapsens@platinum-
gestion.fr

Avertissement

Document non contractuel limité à l'usage privé du destinataire. Les informations contenues dans le présent document proviennent de sources dignes de foi, mais ne sauraient engager notre responsabilité. Les appréciations formulées reflètent notre opinion à la date de publication et sont donc susceptibles d'être révisées ultérieurement.