

# NEWSLETTER

## LA GUERRE COMMERCIALE DE DONALD TRUMP : LES USA PERDANTES ?



**AELLA CONSEIL**

76 boulevard Exelmans 75016 Paris  
Courtage en Assurance et Conseil en Investissement Financier  
Inscrit auprès de l'Orias sous le n° 10056683  
Inscrit auprès de l'ANACOFI-CIF et ANACOFI-Assurances sous le n° E002691

**juin 2019**

## LA GUERRE COMMERCIALE DE DONALD TRUMP

Comme évoqué dans la newsletter du mois de mai, les 30 dernières années ont vu se développer une mondialisation galopante ayant pour conséquence de fractionner les chaînes de production. Ce faisant, il est devenu classique qu'un produit puisse franchir plusieurs fois les frontières avant d'être mis à disposition du consommateur final.

On aurait pu donc s'attendre à ce que fractionnement mondial des chaînes de valeur ajoutée joue en faveur de la disparition des barrières douanières.

Mais c'était sans compter sur Donald Trump qui pour satisfaire à son électorat est parti en croisade contre le reste du monde (la Chine et le Mexique en premier lieu) et montre « ses muscles » pour inciter les entreprises US à rapatrier une partie de la chaîne de valeur sur leur sol.

### 1. Les scénarii de Donald Trump

Différents niveaux de barrières douanières pourront ou ont été déjà mis en place par les USA. Et plus le panel des sanctions est large (entendu plus le nombre de produits touchés est important) plus l'impact sur l'économie mondiale va s'avérer important.

Pour exemple, les USA peuvent se contenter d'un niveau 1 de sanctions comprenant la « Section 232 sur l'aluminium et l'acier » et la « Section 301 sur les importations en provenance de Chine ». Mais Donald pourrait également activer un niveau 2 qui rajouterait les importations automobiles.

#### Scénario 1

De manière plutôt illogique, les mesures préconisée par Donald Trump augmentent les barrières commerciales sur les biens intermédiaires, alors qu'historiquement les biens finis étaient les plus protégés. Cela n'impactera donc-t-il pas également les États-Unis si le dernier bout de la chaîne de la valeur ajoutée du produit se situe sur le territoire national ? Et c'est là le cas un peu étrange de cette politique car la réponse ne peut être que positive.

Premièrement, les importations américaines soumises à des droits de douane plus élevés contiennent inévitablement de la valeur ajoutée américaine (par exemple, des composants américains assemblés à l'étranger), important alors peu l'ajustement des listes de produits ciblés. Ainsi, les droits de douane supplémentaires des premières mesures prises en 2018 auraient taxé environ 900 millions de dollar de valeur ajoutée américaine incorporée dans les importations selon les travaux menés par certains économistes. Deuxièmement, les exportations américaines subiront également une perte de compétitivité, car le coût de production augmente dans les industries qui utilisent comme intrants des biens importés taxés.

Pour bien appréhender les masses en jeu pour la Chine, parmi ses exportations, l'**électronique** est potentiellement le secteur le plus touché avec **167 milliards de dollar d'exportations** qui devra faire face à un droit de douane moyen qui passera de 0,3 % à 9,3 %. Viennent ensuite les **biens d'équipement**, avec une augmentation de 11,7 points de pourcentage (p.p.) des droits de douane applicables par les États-Unis sur **103 milliards de dollar d'exportations chinoises**. Dans les autres secteurs, les changements tarifaires peuvent être encore plus importants, mais le commerce y est plus limité.

Bouliers et calechettes de nos experts français sortis, la situation pourrait se chiffrer comme suit :

- Une réduction de 28 % des importations américaines de biens chinois pour la consommation finale et une réduction est de 43 % pour les biens intermédiaires
- A l'opposé, une réduction des exportations de biens finaux américains vers la Chine de 25 % et une réduction de 31 % pour les biens intermédiaires

Au final, **les exportations américaines vers le monde enregistreraient une baisse de 5,9 % en raison des sanctions mais aussi d'une compétitivité réduite** : le coût des intrants importés ou de leurs substituts américains augmenterait, entraînant une hausse des prix à la production.

**Les exportations chinoises toutes destinations confondues enregistreraient une légère baisse de 3,1 %** ; la Chine parviendrait à compenser l'accès réduit au marché américain en réorientant ses exportations, mais au détriment des prix à la production. Les termes de l'échange chinois se détérioreraient en conséquence légèrement de 0,7 %.

## **Scenario 2**

Mais comme Donald ne supporte plus la vue des Mercedes, Audi, BMW, VW, Porsche ou autres Lexus, la guerre pourrait s'étendre au Japon et à l'Union Européenne. En cas de sanctions américaines sur l'automobile avec une hausse des droits de douane pouvant passer de 1,8 % à 25,7 % (!), l'Union Européenne se verrait pénaliser pour les 59 milliards de dollar d'exportations qu'elle réalise vers les USA. Les acheteurs américains de véhicule européen verraient la facture s'alourdir potentiellement de plus de 14 milliards de dollar. Mais les acheteurs de véhicules japonais se verraient tout autant touchés en supportant également une hausse possible de plus de 13 milliards de dollar.

Au final, cela pourrait conduire aux incidences supplémentaires suivantes :

- Une baisse massive des exportations japonaises de voitures (- 72,6 %) et de composants automobiles (- 71,6 %) vers les États-Unis
- Les exportations européennes vers les États-Unis seraient également touchées, particulièrement celles de l'Allemagne qui baisseraient de 8,8 milliards de dollar auquel il conviendrait d'y ajouter une baisse de 2 milliards de dollar d'exportations de composants
- La France serait pénalisée principalement sur ses exportations de composants, puisque seules les usines françaises de Toyota et Daimler exportent des véhicules assemblés vers les États-Unis. En réduisant leurs prix à l'exportation, les industriels français du secteur compenseraient les pertes modestes (en valeur) sur le marché américain par des exportations supplémentaires de composants vers le Canada et le Mexique où se développeraient les chaînes de montage.

## **2. Les perdants et gagnants de la guerre commerciale**

La guerre commerciale ne crée pas de valeur, elle ne peut être que destructrice en l'état. Il ne peut y avoir de gains pour tous les participants à la fois. Ce qui ne peut qu'entraîner des déséquilibres importants entre secteurs d'activité. Dans le cadre du scénario 1, le match USA / Chine pourrait tourner suit.

**USA** 😊 / **Chine** 😞

Ce que gagnent les industries américaines est plus que perdu par la Chine : dans le secteur de l'**électronique**, la valeur ajoutée chinoise enregistrerait une baisse de 9 %, tandis que les États-Unis gagneraient 7 %. En valeur et à long terme, les pertes chinoises dans ce secteur seraient encore plus impressionnantes, atteignant 40 milliards de dollars alors que les gains américains ne seraient que de 4,2 milliards de dollar.

**USA** 😊 / **Chine** 😐

Dans le secteur **sidérurgique**, les gains américains seraient également importants (+ 11 % de valeur ajoutée, soit une augmentation de 8,5 milliards de dollar), mais l'impact sur la Chine est négligeable, même si l'on tient compte des mesures de sauvegarde européennes. Comme la Chine est déjà exclue avant la guerre commerciale du marché sidérurgique américain par des mesures antidumping, les nouvelles mesures ont peu d'impact.

USA 😐 / Chine 😐

Les secteurs des **biens d'équipement** et des **produits métalliques** seraient l'archétype où les gains seraient modestes pour les États-Unis et les pertes tout aussi modestes pour la Chine.

USA 😞 / Chine 😞

Mais la guerre commerciale peut aussi ne faire que des perdants. Ce qui seraient le cas des secteurs de l'**alimentation**, avec des pertes limitées, ou des véhicules avec des pertes plus importantes. Dans le secteur **automobile**, la compétitivité américaine est fortement affectée par la hausse des prix de l'acier et de l'aluminium, ainsi que des composants importés de Chine.

USA 😞 / Chine 😊

**N'en déplaise à Donald, c'est dans ce scénario défavorable aux USA que l'on trouverait le plus grand nombre de secteurs économiques.**

Tout d'abord, les **oléagineux** produits aux États-Unis seraient durement touchés par les mesures de rétorsion chinoises : la valeur ajoutée américaine baisserait de 10,5 % (soit 6,5 milliards de dollar, du même ordre que les gains américains dans le secteur sidérurgique). Les producteurs américains de **cultures textiles, autres cultures, céréales, fruits et légumes** paieraient également leur tribut.

Parmi les secteurs industriels, la **chimie** serait touchée par une baisse de 1,9 % de la valeur ajoutée, représentant plus de 10 milliards de dollar. La même remarque vaudrait pour l'industrie américaine des **équipements de transport** (autres que l'automobile), qui souffre d'intrants plus chers et afficherait une baisse de 3,5 %, soit 5,3 milliards de dollar, de sa valeur ajoutée.

Un des meilleurs exemples de la mondialisation est l'iPhone. Dans la phrase « Designed by Apple in California », le mot « Designed » est très parlant. Si l'iPhone a été lancé en Californie, il est assemblé en Chine et la production des différents composants est, elle, réalisée à travers le monde : Russie, Japon, Corée du Sud, France, Mongolie, Taïwan, Allemagne, Autriche...

Cet éclatement peut donner lieu à des perceptions trompeuses dans le calcul de la balance commerciale. « *Quand les Américains importent l'iPhone de Chine, explique le professeur de Sciences économiques Gilles Daudin, ils importent aussi, indirectement, de Corée du Sud, d'Allemagne et du Japon. Ils génèrent donc un excédent très fort en valeur standard et un déficit commercial très important avec les pays du Sud-Est asiatique* ». Et la marge réalisée par Apple contribue à fausser les calculs : « *L'iPhone est entièrement produit à l'étranger mais sa valeur ajoutée est beaucoup plus importante aux Etats-Unis* », insiste Alexandros Ragoussis, administrateur dans la Division des statistiques et du commerce OCDE.

Mais cela ne se limite pas aux produits électroniques. « *Prenez une crevette pêchée au Brésil. Elle sera décortiquée au Vietnam et emballée dans un carton fabriqué en Pologne* » indique Gilles Le Blanc, professeur d'économie à Mines ParisTech.

Selon les auteurs de l'étude, cela « *confirme l'impact délétère des guerres commerciales sur des économies fortement imbriquées au sein de chaînes de valeur. Au-delà de l'effet habituel des représailles ciblées, les hausses de prix des consommations intermédiaires réduisent la compétitivité des industries en aval. Réciproquement, l'imposition de droits de douane sur les importations de biens finals nuit aux industries nationales en amont qui fournissent les composants nécessaires à l'assemblage de ces biens à l'étranger. Dans une bataille tarifaire, les effets indirects pèsent lourdement sur les pays qui se protègent et ceci d'autant plus que les chaînes de valeur sont complexes* ».

On peut donc avoir l'impression que Donald Trump joue à l'apprenti sorcier et toute ressemblance avec un Mickey portant un chapeau trop grand apparaît assez frappante (*merci Walt Disney*).

Et ironie du sort, ce pourrait être une bonne partie de son électorat qui pâtirait de la perte de compétitivité et/ou sanctions commerciales chinoises en représailles. Du fait de son appartenance aux secteurs d'activité les plus concernés.

Pas forcément le but affiché et poursuivi...

Source :

- « L'arroseur arrosé : guerre commerciale et chaînes de valeur mondiale » - la lettre du CEPII n°398 – avril 2019 - Cecilia Bellora & Lionel Fontagné
- L'iPhone : un produit ultramondialisé - Julie Reynie