

Guerre commerciale : Xi Jinping en position de force dans le bras de fer avec Donald Trump

Armelle Bohineust

Pékin s'appuie sur sa domination dans les chaînes de valeur, dont un quasi-monopole sur les terres rares. Le facteur temps joue en faveur du président chinois.



« Nous avons obtenu un super accord avec la Chine », se félicitait encore Donald Trump jeudi. À Pékin, la trêve obtenue lors des négociations de Londres, en début de semaine, a aussi été saluée positivement, mais sans, bien sûr, l'emphasis du président américain. Dans ce bras de fer, « la Chine a remporté la première manche de cette partie de poker. Trump s'avançait à découvert, avec une paire de six alors que le joueur d'en face, la Chine, avait une paire de rois : son excédent commercial de 400 milliards de dollars et le contrôle de 90 % des terres rares. Ces dernières représentent un enjeu déterminant qui a pesé dans les revirements de Trump », résume Louis Bollaert, directeur général du groupe de courtage AU, spécialisé dans l'assurance-crédit.

Xi Jinping a transformé le quasi-monopole chinois dans les terres rares en un moyen de pression efficace et puissant face à un Donald Trump obnubilé par la dépendance américaine dans

ce domaine. Le président américain a menacé Pékin de droits de douane de 145 % sur les exportations chinoises vers les États-Unis ; la Chine a aussitôt brandi des sanctions exorbitantes, répondant à l'escalade. Les deux puissances mondiales ont ensuite discuté, à Genève puis à Londres. Et Pékin a accepté d'annuler ses barrières aux exportations de terres rares, ce groupe de dix-sept métaux (gadolinium, terbium, dysprosium...) aussi méconnus qu'indispensables dans les technologies innovantes : armement, intelligence artificielle ou encore véhicules électriques. Tandis que Washington renonçait de son côté au blocage de produits tels que les semi-conducteurs.

Le maître du jeu de go s'adapte très bien à son adversaire. Alors que le président américain aspirait bruyamment à un entretien avec son homologue chinois, celui-ci l'a fait lanterner longtemps. Et la concession sur les terres rares, que les deux présidents doivent encore approuver, n'est qu'une trêve de six mois, indique le *Wall Street Journal*. Pékin imite le jeu de pauses pratiqué par Donald Trump sur les droits de douane dont il menace régulièrement les partenaires des États-Unis. Et garde ainsi la main dans un domaine crucial.

« L'accord en cours est beaucoup plus stratégique pour les États-Unis que pour la Chine. Xi mène le jeu », résume Mabrouk Chetouane, directeur de la stratégie pour les marchés internationaux de Natix Investment Managers. « La Chine a fait plier l'Amérique sur les terres rares et elle tient les cartes car elle contrôle les chaînes d'approvisionnement et de financement de l'Amérique », détaille Raphaël Gallardo, chef économiste de Carmignac.

« Une deuxième vague d'inflation, liée à des droits de douane élevés sur les importations, serait politiquement dévastatrice et porterait un sérieux revers aux secteurs que Trump a promis de relancer »

Raphaël Gallardo
Chef économiste de Carmignac

Avec 25 % du PIB mondial mais près de 70 % de la capitalisation boursière mondiale, les États-Unis sont très forts. Et la Chine semble la plus vulnérable à un embargo réciproque, alors que ses exportations vers les États-Unis représentent plus de 3 % de son PIB contre seulement 1 % pour les exportations américaines vers la Chine. Mais plus de 40 % de l'approvisionnement des États-Unis en matériel industriel et biens de consommation viennent de Chine. Et la Chine a une part de marché dominante dans certains produits : 78 % du marché américain des ordinateurs portables ou 66 % de celui des jouets, par exemple. « Une deuxième vague d'inflation, liée à des droits de douane élevés sur les importations, serait politiquement dévastatrice et porterait un sérieux revers aux secteurs que Trump a promis de relancer », juge Raphaël Gallardo.

La guerre commerciale de Donald Trump, qui pense qu'en lançant des salves agressives il fait plier son adversaire, affecte bien sûr l'économie chinoise. L'activité manufacturière y ralentit depuis deux mois. Mais la Chine a tiré les leçons de son premier mandat. Elle a considérablement réduit sa dépendance au marché américain en développant, en continu, ses liens avec d'autres pays et en développant sa valeur ajoutée industrielle. En quelques années, notamment grâce au programme des « nouvelles routes de la soie », elle est devenue le premier partenaire com-

mercial de quelque cent vingt pays. En mai, malgré un recul de 30 % des ventes aux États-Unis, ses exportations ont progressé de 5 %, en hausse de 15 % vers les pays asiatiques de l'Asean et de 12 % vers l'Union européenne.

« L'économie chinoise n'est pas en forte croissance. Mais la consommation de services augmente, l'immobilier se consolide, et les autorités déploient de nombreuses mesures de soutien. Parmi celles-ci, un nouveau programme de 1500 milliards de dollars d'aide au secteur immobilier, un plan de 300 milliards de dollars pour les retraités et les populations fragiles », souligne Virginie Maisonneuve, directrice des investissements actions d'Allianz GI.

Pour autant, si le marché américain lui était interdit, la production chinoise ne pourrait être absorbée par le reste du monde. Le pays ferait face à une aggravation des pressions déflationnistes et une augmentation du chômage. « Il n'est pas certain que les mesures de soutien à la consommation soient suffisantes », souligne Françoise Huang, économiste chez l'assureur-crédit Allianz Trade. « Un équilibre doit se dessiner. La Chine ne peut compter uniquement sur la redirection de ses exportations vers l'UE et d'autres pays », complète Mabrouk Chetouane.

La Chine dispose pourtant d'une autre force. « Elle détient 3000 milliards de dollars d'actifs américains qui ont une valeur très relative pour Pékin. Ces créances risquent en effet de ne pas être honorées, parce qu'elles seront effacées par une flambée d'inflation américaine ou par une dévaluation du dollar. Ou encore parce qu'elles seront confisquées. Xi Jinping sait que le jour où il réalisera son projet d'invasion de Taïwan les pays occidentaux confisqueront ses actifs étrangers comme ils l'ont fait

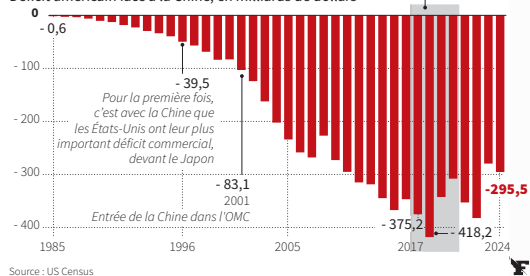
pour la Russie après l'invasion de l'Ukraine », pointe Raphaël Gallardo. « Dans ce contexte, autant liquider ces créances graduellement et discrètement. D'autant plus qu'en parallèle la banque centrale chinoise pourrait acquérir des obligations d'autres pays développés à la place de ces titres américains, ce qui permettrait, au passage, d'exercer une pression boursière sur le dollar et les marchés obligataires américains, obérant ainsi la capacité de relance de l'Administration Trump », ajoute-t-il.

Le temps aussi joue en faveur de l'empire du Milieu. Donald Trump, le « roi de l'esbroufe », selon certains, l'auteur de « beaucoup de bruit pour rien », selon d'autres, envisage à la fois de repousser la date limite pour la négociation des droits de douane qu'il veut imposer aux partenaires des États-Unis et de leur infliger d'ici quinze jours des sanctions « unilatérales ». Mais dans ce chaos commercial et diplomatique, le temps ne joue pas en sa faveur. Son ego exige une victoire rapide, les élections aussi. Celles de « midterms », en novembre 2026, ou la prochaine présidentielle, fin 2028.

Face à lui, Xi Jinping a les pleins pouvoirs pour une durée illimitée. Et d'autres pouvoirs à court terme. La Chine accepte de livrer des terres rares car elle a besoin de débouchés pour sa production industrielle. Mais, au passage, elle retourne la situation à son avantage. Pékin exige des informations commerciales très sensibles, déplorent les entreprises occidentales. « Il faut parfois préciser les utilisations que l'on en fera avec un tel niveau de détail que cela crée un problème de propriété intellectuelle », se désole ainsi Jens Eskelund, président de la chambre de commerce de l'UE en Chine. ■

Un déficit commercial vieux de 40 ans

Déficit américain face à la Chine, en milliards de dollars



Source : US Census

Au Canada, le grand désarroi de la filière aluminium face aux 50 % de droits de

Anne Cheyvalle

« Avant l'élection de Donald Trump, on réalisait 25 % de notre chiffre d'affaires aux États-Unis. C'est un marché naturel pour une entreprise canadienne, c'était même notre principal vecteur de croissance. Depuis l'annonce des droits de douane, l'activité est tombée à zéro », confie Robert Bélanger, PDG d'ALU MC3, PME canadienne qui fabrique des supports de lampadaires publics et des superstructures de signalisation routière pour des collectivités et le ministère des transports.

Pas moins de 80 % de ses produits sont fabriqués à partir d'aluminium et 20 % à base d'acier. C'est dire si les 25 % de droits de douane, imposés par Washington depuis le 12 mars, rehausés à 50 % le 4 juin, lui font mal. D'autant que, très souvent, l'aluminium traverse plusieurs fois la frontière entre les deux pays. L'aluminium primaire est coulé dans la province du Québec, près du lac Saint-Jean, puis expédié aux États-Unis sous forme de lingots. Après une première transformation en tubes cylindriques, ils sont importés par ALU MC3 pour fabriquer

ses produits finis, dont un quart avant les droits de douane repartait aux États-Unis. Là où ne s'appliquait aucune taxe douanière dans le cadre de l'accord de libre-échange nord-américain (Aecum), chaque passage de frontière est désormais imposé, et ce dans les deux sens. Ottawa impose en rétorsion 25 % de droits à l'entrée sur le marché canadien.

Ottawa n'a pas encore décidé des mesures de représailles au nouveau seuil de 50 %. Les négociations vont bon train avant le sommet du G7, qui se tient de dimanche à mardi à Kananaskis, en Alberta. Un savant dosage entre fermeté et conciliation en évitant le piège de l'escalade. « Il faut imposer des mesures de rétorsion, pas sur les intrants industriels qui pénalisent les entreprises canadiennes mais en ciblant les biens de consommation. L'enjeu est d'obtenir des exemptions », souligne François Racine, PDG d'AluQuébec, association professionnelle de la filière aluminium, qui représente 40 000 emplois directs. En 2018, lors du premier mandat de Donald Trump, Washington avait imposé 10 % sur les importations d'acier, mais le Canada avait été exempté au bout d'un an. Sur la période, les exportations canadiennes avaient accusé un recul de 19 %.

« L'Association américaine d'aluminium a toujours été opposée à des taxes sur l'aluminium canadien », remarque un entrepreneur canadien. Et pour cause : les deux voisins sont étroitement interdépendants. Sur les 5 millions de tonnes annuelles d'aluminium

que les Américains consomment, 4,3 millions sont importés, dont 70 % viennent du Canada. La production nationale est concentrée à 90 % au Québec, sur huit sites, dont 90 % sont destinés au marché américain. « Un tarif de 25 % était difficilement absor-

nable, 50 % c'est une catastrophe, assure François Racine. Ce sont surtout les entreprises transformatrices qui souffrent le plus car leurs clients américains peuvent trouver des fournisseurs locaux. C'est beaucoup plus difficile sur l'acier primaire. »

Un problème supplémentaire pour les industriels canadiens, effet collatéral de la guerre commerciale, vient de la hausse du prix de la tonne d'aluminium. Le même tarif s'applique sur tout le marché nord-américain, basé sur le prix de référence LME (London Metal Exchange) auquel s'ajoute la taxe régionale Mid-West, plus forte aujourd'hui que son équivalent en Europe. Elle reflète les coûts additionnels, notamment pour la livraison, le stockage, l'assurance et la logistique vers le marché américain. « Cette prime a grimpé à 1400 dollars la tonne contre 200 dollars en Europe », précise François Racine.

Les effets se font déjà sentir sur l'activité. Beaucoup d'entreprises subissent plus de 20 % de recul du chiffre d'affaires, entraînant des licenciements. Le chômage, à l'échelle nationale, est en hausse : il a atteint 7 % en mai, niveau le plus élevé depuis 2016. « Le Canada était dans une ère de pros-



La filière aluminium représente 40 000 emplois au Canada. Ici, devant les usines d'ArcelorMittal Dofasco, à Hamilton, en Ontario, le 4 juin. COLE BURSTON / AFP

Produits déroutés, fraudes, offres de crédit... Comment les entreprises chinoises contournent les taxes américaines

Suzanne Duroy Taiwan

«**R**écemment, avec les droits de douane, la somme de travail a considérablement augmenté (...) je fais souvent des nuits blanches, je suis un peu anxieuse et je ne dors pas bien. J'ai peur de perdre mon travail», déplore une internaute sur le réseau social chinois Xiaohongshu dans son «journal de bord de la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine». Partout en Chine, les entreprises exportant vers les États-Unis doivent faire face aux surtaxes douanières imposées par Donald Trump, ramenées à 30 % après avoir été portées au niveau stratosphérique de 145 % pendant moins d'un mois. Les commandes, parfois totalement mises à l'arrêt, s'entassent dans les entrepôts des fournisseurs. Dans une vidéo publiée sur Xiaohongshu, un fournisseur de la province du Zhejiang, particulièrement touché par la guerre commerciale, montre des montages de cartons qui s'accumulent dans son entrepôt : «L'impact des taxes douanières est important. Hormis quelques commandes, la plupart attendent. Pour certaines, ce n'est même pas la peine de négocier avec le client (...) Cette année, les affaires sont très difficiles.»

«La Chine estime souvent que ses exportateurs ne représentent que 2 % du PIB, mais en réalité il y a bien plus d'entreprises qui sont liées à l'export et qui ne sont pas comptabilisées. Il est donc difficile de savoir combien d'entreprises vont être touchées»

Wang Guo-chen Chercheur à l'Institut économique de Chung-hua

Selon les statistiques de l'Institut de recherche économique Chung-hua à Taipei, les taxes douanières imposées par les États-Unis menacent près de 2,4 millions d'emplois en Chine. Les régions côtières de Shanghai, du Zhejiang et du Jiangsu figurent en ligne de front. Les chiffres pourraient être toutefois bien plus élevés : «Il faut bien préciser que les conséquences ne se résument pas à ces chiffres. La Chine estime souvent que ses exportateurs ne représentent que 2 % du PIB, mais en réalité il y a bien plus d'entreprises qui sont liées à l'export et qui ne sont pas comptabilisées. Il est donc difficile de savoir combien d'entreprises vont être touchées. Peut-être est-ce le double voire le triple», commente Wang Guo-chen, chercheur à l'Institut économique de Chung-hua.

Les industriels redoublent alors de créativité pour «laver» la chaîne d'approvisionnement de ses origines de fabrication chinoise. «En ce moment, les entreprises de semi-conducteurs et de l'électronique qui ont pour principal marché les États-Unis ont tendance à décomposer les produits en pièces détachées», selon un industriel basé à Nanchang, dans la région de Jiangsu. La décomposition des produits doit permettre de faciliter cette procédure de «nettoyage» : «Les fabricants demandent aux fournisseurs (chinois) d'expédier les produits en pièces détachées dans différents pays, avant de les assembler dans un autre endroit et de les vendre aux États-Unis, tout en veillant à ne pas dépasser un certain pourcentage de matières premières provenant de Chine», explique l'industriel.

En respectant ces limites, les industriels obtiennent ainsi un certificat d'origine du pays, et échappent à la mention «fabriqué en Chine». Tous n'y parviennent pas. Dans la ville de Yiwu, plateforme du marché de gros, exporter vers les États-Unis n'a plus de sens. «Avant, les T-shirts s'achetaient sur la plateforme d'e-commerce Taobao pour 200 yuans (24 euros environ) (...), mais avec les taxes douanières, le coût a augmenté et ils sont devenus invendables. Les commerçants n'ont plus de commandes et se retrouvent avec des vêtements dont ils ne savent pas quoi faire. Alors ils finissent par les vendre au poids», raconte l'industriel.

Dans le sillage des taxes douanières, une myriade d'annonces plus ou moins frauduleuses a inondé les réseaux sociaux chinois et américains. Sous le hashtag «ChineseFactory», des influenceurs chinois cherchent ainsi à appâter les consommateurs américains en prétendant être des fournisseurs de marques de luxe : «Certains disent que quand c'est écrit "made in China", un sac ne peut pas être luxueux, mais en réalité plus de 80 % des sacs de luxe dans le monde sont fabriqués en Chine. Les marques de luxe ne le reconnaissent pas alors que les produits finis viennent

directement des usines chinoises», expose l'influenceur Wang Sen sur le réseau TikTok dans un anglais parfait. Dans la suite de la vidéo, celui-ci propose de s'adresser directement à lui pour acheter ses produits à des prix imbattables. Derrière lui, un décor qui s'apparente à des sacs type Birkin est censé mettre en confiance les internautes. Au cœur d'une polémique, la vidéo a depuis été retirée de la plateforme.

«Quand une entreprise française propose au mieux à ses clients un délai de paiement de 60 jours, un concurrent chinois peut accorder une facilité d'un an. C'est un sujet peu évoqué mais, entre deux produits similaires, pour un acheteur, la possibilité d'un crédit peut faire la différence»

Louis Bollaert
Directeur général d'AU Group

En Chine, les annonces frauduleuses touchent particulièrement le secteur de la logistique. Face à la complexité des calculs de taxes et des soubresauts politiques de Donald Trump, les entreprises de transport ont trouvé une autre voie pour faire fructifier leurs affaires. Sur le réseau social Xiaohongshu, des annonces proposent ainsi de prendre en charge l'intégralité du service de fret depuis la Chine jusqu'aux États-Unis pour «alléger le fardeau des exportateurs». «Continuez d'expédier vos marchandises normalement sans craindre les risques liés aux tarifs douaniers», assure ainsi un transporteur cantonnais sur le site. Dans les faits, nombre de ces annonces revêtent des techniques illégales, comprenant des factures falsifiées ou fabriquées. Certains n'hésitent pas à envoyer les produits vers la Corée du Sud pour

les exporter vers les États-Unis sous couvert d'étiquettes coréennes.

Face à la hausse des droits de douane qui rend les exportateurs chinois mécaniquement moins compétitifs sur le prix, ces derniers disposent d'une autre arme très efficace, pointe Louis Bollaert, directeur général d'AU Group, société de courtage et de conseil en assurance-crédit, financement, caution et risques politiques. Il s'agit du crédit. «Quand une entreprise française propose au mieux à ses clients un délai de paiement de 60 jours, un concurrent chinois peut accorder une facilité d'un an, observe ce dirigeant qui compte 5 000 clients dispersés dans le monde entier. C'est un sujet peu évoqué, mais entre deux produits similaires, pour un acheteur, la possibilité d'un crédit peut faire la différence. En outre, l'assureur-crédit public chinois, Sinosure, subventionne indirectement les exportateurs en couvrant leurs risques d'impayés et en les indemnisant largement. Ainsi, en 2024, ce sont plus de 1000 milliards de dollars d'exportations chinoises qui ont été assurés, soit 30 % de leurs exportations totales! Depuis sa création, en 2021, ce sont 17 milliards de dollars d'indemnités qui ont été versés aux entreprises chinoises.» De quoi faire face, donc, aux aléas provoqués par la guerre commerciale.

Malgré les difficultés, les entrepreneurs affichent leur capacité de résilience voire leur dévouement à la nation chinoise. «Notre entreprise exporte vers les États-Unis. Nous sommes réprimés par les tarifs douaniers américains depuis 2018 mais sans destruction pas de construction. Je soutiens toutes les politiques de mon pays!», s'exalte un commerçant sur les réseaux sociaux chinois, faisant référence à un dicton populaire mobilisé par Mao Tsé-toung lors de Révolution culturelle, en 1966. La guerre commerciale nourrit toute une prose patriotique. «Les Chinois n'ont pas peur de manger de l'herbe pendant trois ans. Les Américains en sont-ils capables?», défie un commentateur populaire en Chine sur WeChat. ■



ANDREW CABALLERO/REYNOLDS / AFP, XIE HUANCHI / XINHUA VIA AFP

douane américains

70 %

des importations d'aluminium des États-Unis viennent du Canada

90 %

de la production d'aluminium du Canada est concentrée au Québec

périt économique, soudain on a basculé dans un risque de récession», alerte François Racine. Chez ALU MC3, malgré l'arrêt du chiffre d'affaires américain - 3 millions sur un total de 18 millions - et 600 000 dollars de pertes sur les contrats canadiens à cause de la hausse du prix de l'aluminium, l'emploi est pour le moment préservé. «On était en croissance, on met en place des mesures pour améliorer la productivité, c'est un des effets positifs, on essaie de développer le marché canadien dans les autres provinces. Cela nécessite des investissements et génère un surcroît de travail», témoigne Robert Bélanger. Une cellule de crise a été

formée en interne. «Il y a beaucoup d'inquiétude, je rends compte régulièrement de la situation aux salariés.»

À l'échelle nationale, une «plateforme de travail», pour ne pas dire une cellule de crise, a été mise en place depuis janvier, réunissant des représentants d'une soixantaine de secteurs industriels (acier, aluminium, chimie, agroalimentaire...) des syndicalistes, des hauts responsables et des experts du Canada sur les enjeux de la guerre commerciale. «Depuis janvier, on échange tous les vendredis de 12 heures à 13h30 pour partager l'information et élaborer nos stratégies respectives», raconte Jean Simard, président de l'Association de l'aluminium du Canada. On organise des sondages pour prendre le pouls de la population. C'est précieux alors qu'on subit chocs et contre-chocs.»

Un sentiment unanime, celui de la trahison, traverse le pays face aux attaques de Donald Trump. Depuis plusieurs semaines, un boycott s'est généralisé contre les produits américains et nombre de Canadiens renoncent à leurs vacances chez l'Oncle Sam. «Même si on arrive à un règlement, quelque chose est brisé dans la relation entre nos deux pays. Il restera une grande amertume», regrette François Racine. ■

On vous aide à tout préparer pour votre projet. Sauf les cartons.



Retrouvez les prix, les tendances de marché, les simulateurs, les conseils d'experts et le bien qui déclenchera votre coup de coeur sur [immobilier.legifaro.fr](https://www.immobilier.legifaro.fr)

FIGARO
immobilier

TOUT POUR RÉUSSIR
VOTRE PROJET