*Le différend commercial entre les États-Unis et la Chine ne cesse de s'intensifier depuis janvier 2018, mettant en péril des centaines d'entreprises, d'emplois et Le pouvoir d'achat dans les deux pays. Qui a raison ou qui a tort n'a plus d'importance, la plus grande guerre commerciale de l'histoire s'est transformée lentement mais sûrement en un combat d'ego.*

Les deux plus grandes économies mondiales, malgré de **nombreuses et longues négociations commerciales**, n'ont pas pu parvenir à un compromis, contrairement au nouvel accord commercial entre les États-Unis, le Mexique et le Canada (USMCA).

[L’infographie de TradeMachines](http://trademachines.fr/info/guerre-commerciale) retrace les motifs initiaux de cette guerre commerciale et les conséquences possibles d'un conflit à long terme sur les économies. C'est un bon début si vous avez raté le bateau.

## Le protectionnisme est-il la solution au déficit commercial d'un pays ?

Depuis l'adhésion de la Chine à l'OMC (Organisation mondiale du commerce) en 2001, le déficit commercial américain (avec la Chine) a été multiplié par 4,5. Cependant, ce n'est absolument pas la faute de la Chine, les entreprises américaines ont profité des richesses naturelles du royaume du milieu, fabriquant à l'étranger et important les produits finis sur le sol américain.

Selon les responsables américains, les autres raisons justifiant ce différend commercial sont les suivantes :

* Sauver des emplois : le protectionnisme ne sauve pas d’emplois. Les premiers droits de douane sur l'acier et l'aluminium ont entraîné une perte de 16 emplois pour chaque emploi gagné, de plus les droits douaniers ont eu un impact négatif sur toutes les industries qui dépendent des ces matières premières.
* Des règles commerciales plus équitables : lorsque les entreprises étrangères entrent sur le plus grand marché de consommation au monde, elles doivent se conformer aux réglementations locales. Le régime de coentreprises contraint les entreprises étrangères à transférer leurs technologies à leurs homologues chinois. Ce point est la principale cause de friction entre les deux puissances, chacune protégeant ses intérêts et sa dépendance et/ou ses progrès technologiques.

Pour plusieurs experts, derrière ce différend commercial se cache un enjeux géopolitique majeur. Au début des années 2000, la Chine était loin derrière les États-Unis en termes de technologies et d'influence mondiale. En moins de 20 ans, elle a rattrapé son retard et conteste maintenant l'hégémonie américaine. De plus, [le projet de routes de la soie](https://www.bloomberg.com/quicktake/china-s-silk-road) et le plan stratégique ["Made in China 2025"](https://thediplomat.com/2019/02/made-in-china-2025-explained/) sont des menaces pour les intérêts américains partout dans le monde.

## Désamorcer les tensions est le seul moyen de mettre un terme à cette guerre commerciale.

Les techniques de négociation de Trump l'ont rendu célèbre dans le monde des affaires et des relations internationales, mais cette fois-ci, il semble que la Chine n’est pas prête à se laisser faire docilement.

Le 10 mai, les deux parties n'ont pu parvenir à un accord, malgré la trêve de 90 jours annoncée en décembre 2018, ce qui a entraîné l’augmentation des droits de douane de 10 % à 25 % sur 200 milliards de dollars américain de produits chinois. Les autorités chinoises regrettent cette décision et ont assuré que des "contre-mesures nécessaires" seraient prises.

Le 15 mai, le président a mis Huawei sur liste noire grâce à un décret exécutif sur la cybersécurité de la nation. Les entreprises américaines ne sont plus autorisées à travailler avec Huawei. C'est un coup dur pour l’entreprise qui fait fierté de la Chine, deuxième plus grande entreprise de télécommunications au monde et pour les négociations commerciales. Trump a l'intention d'utiliser Huawei comme levier dans ce conflit pour faire plier l’empire du milieu.

Plus tôt cette semaine, le 20 mai, les principales entreprises, marques et détaillants de chaussures américains ont, dans [une lettre](https://fdra.org/wp-content/uploads/2019/05/2019-Footwear-Tariff-Letter-1.pdf), exhorté le président à ne pas poursuivre sa politique commerciale, faute de quoi ce serait "catastrophique pour les consommateurs, les entreprises et l'économie américaine dans son ensemble".

Dans un monde mondialisé, les décisions prises dans une partie du monde peuvent avoir un impact à l'autre bout du monde. Comment cette guerre commerciale change la donne pour les maisons d’enchères et les commerçants de machines d'occasion ?

## Effets sur le marché des machines d'occasion

Avec l'escalade de la guerre commerciale Sino-Américaine et l'entrée en vigueur de tarifs douaniers supplémentaires, l'industrie agricole américaine est en danger. Si 2018 a été une année difficile pour les agriculteurs américains, il semble que 2019 le sera encore plus.

Les agriculteurs américains sont de plus en plus préoccupés ; les tarifs douaniers de la Chine sur les importations agricoles américaines, y compris le soja, le maïs, les fruits frais ou les produits laitiers, ont déjà eu un impact négatif sur le marché. Ces "contre-mesures nécessaires" qui seront bientôt prises par la Chine créent de l'incertitude pour les agriculteurs.

La Chine achète dorénavant la majeure partie de ses besoins en soja au Brésil, ce qui a entraîné des pertes financières et un excédent de production du côté américain. En dépit de l'aide fédérale de 11 milliards de dollars accordée aux agriculteurs, leur revenu personnel a chuté de [11,8 milliards de dollars](https://www.cbsnews.com/news/china-trade-war-deere-hurting-farmers-and-its-earnings/) au cours du premier trimestre de 2019.

Dans ce contexte, les agriculteurs qui craignent pour le futur, retardent leurs investissements. L'achat d'un nouveau tracteur ou d'une nouvelle machine est devenu une décision prudente, ce qui entraîne une diminution des revenus pour les fabricants de machines. De plus, avec les tarifs sur les matières premières, des sociétés comme Caterpillar Inc. ou Deere & Co pourraient dépenser [100 à 250 millions de dollars supplémentaires](https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-china-winners-losers-factbo/factbox-winners-and-losers-in-trumps-trade-war-with-china-idUSKCN1SC21R) cette année.

**Heico Koch, fondateur et PDG de** [**TradeMachines**](http://trademachines.fr) - un moteur de recherche de machines d'occasion, reste positif : *"La guerre commerciale entre les Etats-Unis et la Chine aura, sans aucun doute, un effet sur les stratégies d'investissement des entreprises.*

*En décidant de retarder ou d'interrompre leurs investissements dans des machines neuves en raison des incertitudes du marché, les entreprises conserveront leurs propres machines d'occasion plus longtemps, ce qui réduira les offres sur le marché de l'occasion. S'ils sont obligés de renouveler leur équipement, ils se dirigeront en premier vers des offres d'occasion.*

*Dans le même temps, les fabricants, en réaction à la baisse des revenus, pourraient retarder ou arrêter le lancement de nouveaux produits. Dans certains cas, s'ils ont des surplus, ils peuvent même réduire le prix de vente, ce qui cannibalisera les revenus des acteurs du marché des machines d'occasion.*"

Néanmoins, la situation actuelle pourrait ouvrir la porte à de nouvelles opportunités. L'augmentation du prix des machines neuves peut orienter les acheteurs potentiels vers le marché de l'occasion.

**Sources :**

* Deere says trade war is hurting farmers and its earnings - CBS News | https://www.cbsnews.com/news/china-trade-war-deere-hurting-farmers-and-its-earnings/
* Factbox: Winners and losers in Trump's trade war with China - Reuters | https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-china-winners-losers-factbo/factbox-winners-and-losers-in-trumps-trade-war-with-china-idUSKCN1SC21R
* American footwear companies, brands and retailers letter to Trump. | https://fdra.org/wp-content/uploads/2019/05/2019-Footwear-Tariff-Letter-1.pdf
* Made in China 2025, Explained - The Diplomat | https://thediplomat.com/2019/02/made-in-china-2025-explained/
* China’s New Silk Road - Bloomberg | https://www.bloomberg.com/quicktake/china-s-silk-road

Communiqué de presse :

* TradeMachines est un moteur de recherche pour machines d'occasion. Nous regroupons les offres des négociants et des maisons d’enchères du monde entier. En mettant en relation directe, acheteurs et vendeurs de machines d’occasion industrielles, nous augmentant la transparence du marché et nous fournissons un aperçu complet du marché de l’occasion.
* Réimpression gratuite.
* En cas d'utilisation, veuillez nous créditer en insérant un lien vers https://www.trademachines.fr, toutes les images utilisées sont libres de droits.
* Pour le détail des sources, veuillez consulter la liste en bas de cette page : trademachines.fr/info/guerre-commerciale.
* Pour plus d'informations sur TradeMachines, veuillez contacter onlinemarketing@trademachines.com