

LES CHIFFRES DE LA SEMAINE



210

Le nombre d'avions long-courrier vendus par Boeing à Qatar Airways, pour une valeur record de 96 milliards de dollars

1 400 milliards de dollars

La promesse d'investissements aux USA sur 10 ans par Abu Dhabi

L'ÉDITO D'ARNAUD

par Arnaud BENOIST-VIDAL, Gérant d'actifs



Air Force One change de cap

Dans son livre intitulé « L'art de la négociation », publié en 1987 et coécrit avec Tony Schwarz, Donald Trump décrit les éléments essentiels de tout accord, en insistant sur l'importance de penser grand, de limiter la casse en cas de scénario négatif, de suivre ses instincts, d'utiliser l'effet de levier et de comprendre la demande du public. Pour lui, la publicité est essentielle à son approche commerciale et maintenir sa crédibilité en tenant ses promesses est crucial. Force est de constater que sa méthode n'a pas changé d'un pouce après quatre décennies, même en tant que président. Il reste avant tout un homme d'affaires instinctif, aux méthodes brutales et disruptives. Depuis le 2 avril, le « jour de la libération », nous revivons un épisode typique de la vie du milliardaire, dans le but, cette fois-ci, d'obtenir de nouvelles recettes payées par les autres nations, au bénéfice des Américains. La finalité ? faire passer au Congrès une nouvelle loi de finance, avec à la clé, des baisses d'impôts gigantesques. Après avoir initialement plongé, les marchés se sont redressés et ont depuis effacé la totalité de la baisse. De plus, les premiers accords commerciaux sont annoncés.

Donald Trump est-il en train de réussir son pari ?

Nous venons de vivre une période d'escalade et de désescalade dans la guerre commerciale. Certes, le conflit n'est pas achevé et la mèche peut se rallumer à tout instant, car celui-ci n'est qu'en pause. Mais les évolutions penchent pour un apaisement avec des accords de principe, en attendant la signature de nouveaux traités plus favorables pour les États-Unis. En fixant un tarif universel de 10 %, avec des droits de douane supplémentaires, dits réciproques et spécifiques pour chaque partenaire commercial, le locataire de la Maison-Blanche voyait sans doute grand pour ne se contenter finalement que d'une surcharge globale de 10 %, avec des exceptions et de nouveaux débouchés pour les produits américains. Les premières annonces avec l'Angleterre et les autres pays semblent indiquer que l'objectif, tenu secret, soit atteint, voire dépassé. Selon l'accord du 8 mai avec le Royaume-Uni, les Américains ont obtenu une nette réduction des droits de douane pour leurs exportations, avec en supplément un engagement d'achat de produits agricoles et aéronautiques. En échange de cela, il a octroyé des droits de douane réduits de 10 % contre 27,50 % auparavant, uniquement sur un quota de 100 000 véhicules. Rappelons qu'avant janvier 2025, le taux en vigueur était de 2,2 %. De plus, la taxe de 25 % sur les

importations d'acier anglais aux États-Unis est supprimée, sous réserve de critères respectés, contre 5,30 % en début d'année.

Après les armes, vient le temps du dialogue. Dans cette phase de désescalade, Air Force One reprend du service. Contrairement à ce que l'on pourrait penser, la destination n'est ni l'Europe, ni la Chine, ni le Mexique, ni le Canada, ni le Japon, mais la péninsule Arabique. Le nouveau plan de vol de quatre jours comprend l'Arabie Saoudite, le Qatar et les Émirats Arabes Unis. Le président américain s'est transformé en VRP (vendeur, représentant et placier) de haut rang pour vendre des Boeing, des armes et des nouvelles technologies, en plus des promesses d'investissement aux États-Unis. Comme toujours, le chef des armées claironne ses succès en maximisant les chiffres. Celui-ci parle d'une tournée de plus de 3 000 milliards de dollars. On arrive effectivement à ce chiffre, lorsque l'on totalise les promesses d'investissement cumulées de l'Arabie Saoudite, du Qatar et des Émirats Arabes Unis. On est donc loin du record pour un artiste comme Taylor Swift et ses plus de deux milliards de dollars de recettes pour 149 concerts.

L'Europe arrivera-t-elle à trouver un accord ?

C'est une bonne question, étant donné que Donald Trump répète que les partenaires européens traitent mal les États-Unis. De plus, la zone euro n'achètera pas de Boeing, ni d'armes. Celle-ci devra sans doute augmenter ses importations en énergie fossile et probablement en produits agricoles pour amadouer Washington. Pourtant rien n'est perdu, puisque Michal Baranovsky indiquait le 15 mai, que ses discussions avec le secrétaire d'État au commerce américain étaient constructives.

Après ces derniers événements, les marchés sont passés du scénario du pire de début avril (stagflation, soit une récession avec plus d'inflation) à celui de plus de croissance, avec une inflation maîtrisée. Dans le cas d'un accord avec le Congrès, toute la politique économique voulue par Donald Trump pourra se concrétiser et réussir. Cette nouvelle perspective conduit les investisseurs, qui avaient vendu depuis mars et surtout en avril, à se racheter sur le marché américain. Cela explique les forts rebonds sur certaines valeurs, notamment celles ayant publié des résultats solides et des prévisions favorables.

VOTRE CONTACT



Axelle RIESI

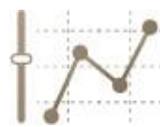
Responsable
des relations partenaires

✉ ariesi@financierehelarc.com

☎ 06 58 11 84 85

Financière de l'Arc est une société de gestion **entrepreneuriale**, majoritairement détenue par ses dirigeants fondateurs. Les **compétences pluridisciplinaires** de notre équipe permettent de bâtir des solutions d'investissement adaptées pour une clientèle de professionnels et de particuliers.

NOS SOLUTIONS



GESTION COLLECTIVE

DES OBJECTIFS D'INVESTISSEMENT SPÉCIFIQUES

Une gamme de fonds complémentaires pour répondre aux principaux besoins de nos investisseurs : Obligations internationales, actions de l'Union européenne, fonds diversifiés, ...



GESTION PILOTÉE

UNE VRAIE MULTIGESTION INDÉPENDANTE

Gagnez en réactivité pour la gestion de vos contrats d'assurance-vie ou de capitalisation et exploitez au mieux l'univers d'investissement disponible : nous agissons pour vous.



GESTION DÉDIÉE

DU SUR-MESURE POUR VOTRE INVESTISSEMENT

Une approche haut de gamme grâce à une large palette de supports d'investissement disponibles. La stratégie est définie et évolue précisément en fonction de vos besoins.

 www.financieredelarc.com

 04 42 53 88 90

 [Suivez-nous sur LinkedIn](#)

Avertissement

Ce document à caractère promotionnel est destiné à des clients professionnels et non professionnels au sens de la Directive MIF. Il ne peut être utilisé dans un but autre que celui pour lequel il a été conçu et ne peut pas être reproduit, diffusé ou communiqué à des tiers en tout ou partie sans l'autorisation préalable et écrite de la Financière de l'Arc. Aucune information contenue dans ce document ne saurait être interprétée comme possédant une quelconque valeur contractuelle. Ce document est produit à titre purement indicatif. Il constitue une présentation conçue et réalisée par la Financière de l'Arc à partir de sources qu'elle estime fiables. Les perspectives mentionnées sont susceptibles d'évolution et ne constituent pas un engagement ou une garantie.

Les chiffres des performances citées ont trait aux années écoulées. Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures.

La Financière de l'Arc ne saurait être tenue responsable de toute décision prise ou non sur la base d'une information contenue dans ce document, ni de l'utilisation qui pourrait en être faite par un tiers.