



PT Asset Management

PTAM GLOBAL ALLOCATION

- Approche d'investissement à long terme
- Optimiser le risque et le rendement
- Rendement net annuel depuis le lancement : + 6,3 %



Prof. Dr. S. Duchateau: Prof. In Risk Management,
Financial Engineering and Portfolio management.

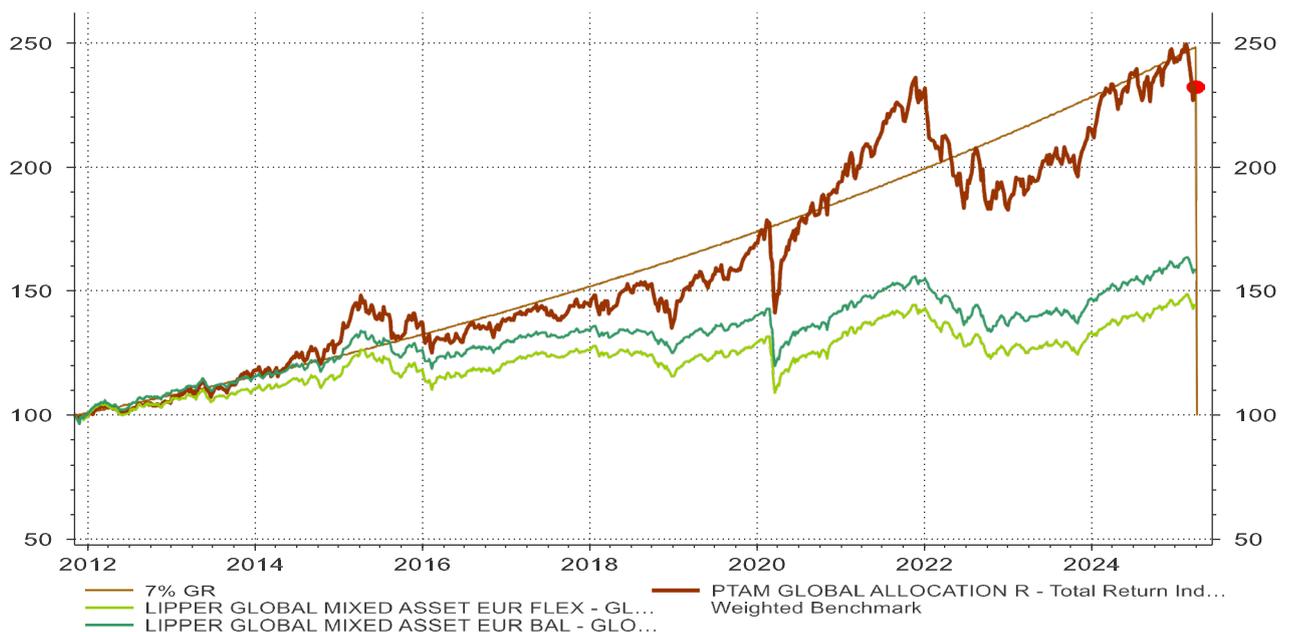
Fund Partner
PT Asset Management
www.ptam.de/fonds
InnereHeerstr. 4
72555 Metzingen
Germany

1. RETOUR SUR INVESTISSEMENT

NET RETURN	YTD	3 Y	5 Y	LAUNCH 6/10/2011
31/3/2025	- 5,5 %	+ 7,5 %	+ 54,2 %	+ 128,47 % + 6,3 % / Y



Comparison to Lipper Benchmarks since inception



Source: LSEG Datastream
PTAM 2025



2. CONSIDERATION MACRO-ECONOMIQUE

Une guerre commerciale sans vainqueur

Par décret présidentiel, la gravité a été abolie !

Bien sûr, vous n'y croyez pas, car même le président des États-Unis n'oserait pas défier une loi de la physique. Alors pourquoi s'autorise-t-il à ignorer des principes économiques fondamentaux, au risque d'en subir lui-même les conséquences ? Mystère. Mais ce qui intrigue encore plus, c'est l'absence de réelle contestation au sein d'un pays regorgeant pourtant d'éminents économistes.

Un conseil gratuit aux décideurs de la zone euro : ne réagissez pas impulsivement en instaurant des droits de douane agressifs sur les produits et services américains, ni en vous lamentant sur une supposée injustice. Cela peut surprendre, mais le président américain n'a pas complètement tort. En soi, l'idée d'une réciprocité des tarifs douaniers n'a rien de choquant. Au contraire, une harmonisation des taxes des deux côtés de l'Atlantique serait même souhaitable (idéalement à 0 %).

Une opposition symbolique

Que Trump ait raison ou non n'est pas la question du moment. « **Time is on our side** », car ces mesures tarifaires nuisent avant tout à l'économie américaine :

- À court terme, elles alimentent l'inflation,
- À moyen terme, elles freinent la croissance,
- À long terme, elles rigidifient l'économie et l'isolent, menant à une perte de compétitivité sur les marchés internationaux.

Les voitures américaines, par exemple, peinent déjà à séduire les consommateurs européens, qui préfèrent des modèles plus économes et de meilleure qualité. Dans ce contexte, les droits de douane européens ne font qu'accroître une tendance existante.

L'Europe doit donc éviter de réagir avec précipitation. Mieux vaut adopter une posture de **résistance symbolique**, en appliquant les principes des arts martiaux orientaux : esquiver le combat, et si l'affrontement est inévitable, exploiter la force de l'adversaire à son avantage.

Une stratégie d'attente payante

Concrètement, laissons les tarifs américains produire leurs effets négatifs. Les États-Unis n'ont pas la main-d'œuvre ni les infrastructures nécessaires pour remplacer rapidement les produits européens devenus plus chers. Résultat : les surcoûts seront directement répercutés sur le consommateur américain. Pire encore, dans le passé, les entreprises locales ont profité de ces hausses pour aligner leurs propres prix sur ceux des produits importés.

Une erreur monumentale

Les entreprises américaines ne vont pas non plus se précipiter pour accroître leur capacité de production. De tels investissements nécessitent du temps, un climat économique stable et des taux d'intérêt bas... Or, ces conditions ne sont pas réunies.

Trumpcession

En réalité, le gigantesque déficit commercial américain constitue un avantage pour les États-Unis. L'importation de biens à faible coût empêche la surchauffe de l'économie, surtout dans un pays où le marché de l'emploi est déjà sous tension. Vouloir créer artificiellement des emplois supplémentaires dans un tel contexte ne peut conduire qu'à une flambée des salaires incontrôlable. Renoncer à cet équilibre au nom d'une vision erronée de l'économie est une erreur stratégique majeure.



Loin de stimuler l'emploi, la hausse des tarifs douaniers provoquera au contraire **une destruction d'emplois**. La montée de l'inflation empêchera la Fed de baisser ses taux d'intérêt, contrairement à la Banque centrale européenne, qui pourra ajuster sa politique monétaire pour rendre l'euro plus compétitif et stimuler les exportations européennes.

Un perdant évident

Les guerres commerciales font rarement des gagnants. Mais cette fois, un perdant se dessine clairement : les États-Unis. Les indices boursiers ne s'y trompent pas, affichant des chutes bien plus marquées outre-Atlantique qu'en Europe.

Bien sûr, l'économie américaine finira par rebondir – sa résilience n'est plus à prouver. Mais pour cela, il faudra **revenir à la table des négociations** afin de rétablir des tarifs plus soutenables.

L'erreur de fond reste toujours la même : croire que taxer les importations relancera la production et l'emploi locaux. L'histoire a prouvé à maintes reprises que cela ne mène qu'à des hausses de prix. Cette fois encore, la réalité économique prendra le dessus.

Une hypothèse erronée est la mère de toutes les catastrophes.

(1) Trump justifie ses décisions en invoquant des précédents historiques, notamment les politiques protectionnistes de William McKinley et Benjamin Harrison au XIXe siècle. Ces tentatives de protectionnisme, censées stimuler la croissance, ont en réalité conduit à un ralentissement économique. Le plus marquant reste le tarif Smoot-Hawley de 1930, qui a largement contribué à aggraver la Grande Dépression.

DISCLAIMER

“This document and the information contained therein has been prepared solely for information purposes and constitutes a marketing communication. It is directed exclusively at persons who are professional clients and eligible counterparties. This document does not take account of an investor's personal circumstances, does not contain any offer that is binding under civil law and does not constitute investment advice. PTAM does not accept any liability for the accuracy, adequacy, or completeness of any information and is not responsible for any errors or omissions or the result obtained from the use of such information. The information in this document has been obtained from sources believed to be reliable. No representation is made that the information contained in this document is accurate or complete. We expressly advise that this document does not constitute a solicitation to purchase or sell fund units. Investment decisions should be based solely on the current sales documents (Key Investor Document, prospectus, annual and semi-annual reports), which contain the applicable Fund Rules. Copies of the sales documents are available free of charge at the relevant custodian bank and sales partners. Sales documents are also available online at www.hansainvest.com. Prior to any investment decision investors should consult with their personal financial and tax advisor. To the extent that this document refers to tax effects, we draw attention to the fact that the concrete tax repercussions depend on the personal circumstances of the corresponding investor and may change in the future. Investors should note that the products are only available to persons in certain jurisdictions. Any Investor is responsible for satisfying himself that he is subject to no legal restrictions under any relevant laws.”