

Stratégies et techniques du commerce international

Annick Busseau

MASSON 

BTS - IUT

DL-07071994-19794 35

Centre de recherche éditrice

L'épreuve de français, BTS-BUT, par J. Combar et L. Jourdan, 1989

Tourisme - L'anglais du tourisme, par V. Hammond et F. Taffel, 1989

A comparison of economic transition, par F. Guivarch et G. Fazio, 1989

L'anglais commercial, BTS, 1^{er} et 2^e années, par B. Guillebert et J.M. Gohier, 1989

STRATÉGIES ET TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Géographie du tourisme, par J. F. Guivarch et J. P. Guivarch, 1989

Médecine et tourisme, par J. P. Guivarch, 1989

Le commerce international

8° V

108774

DL-07 07 1994-19396

Chez le même éditeur

L'épreuve de français, BTS-IUT, par I. Crognier et I. Jourdan, 1988.

TOURISM — L'anglais du tourisme, par V. Hammond et F. Tirelli, 1989.

A companion to economic translation, par P. Guivarc'h et C. Fabre, 2^e édition, 1992.

L'allemand commercial, BTS, 1^{re} et 2^e année, par B. Breithaupt et J.M. Gollfier, 1992.

La vie comptable de l'entreprise en exercices corrigés, par J. Jaussaud et Y. Vivet, 1989.

Géographie du tourisme, par J.-P. Lozato-Giotard 4^e éd., 1993.

Méditerranée et tourisme, par J.-P. Lozato-Giotard, 1990.

1786730

33

BTS - IUT

Table des matières

Stratégies et techniques du commerce international

par

Annick Busseau

Professeur des sections de Techniciens Supérieurs
en Commerce International

MASSON

Paris Milan Barcelone

1994

Stratégies et techniques
du commerce international

Annick Bussac

Professeur des sciences de l'économie à l'Université de Paris
en Commerce International

Tous droits de traduction, d'adaptation et de reproduction par tous
procédés réservés pour tous pays.

Toute reproduction ou représentation intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, des pages publiées dans le présent ouvrage, faite sans l'autorisation de l'éditeur est illicite et constitue une contrefaçon. Seules sont autorisées, d'une part, les reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective, et d'autre part, les courtes citations justifiées par le caractère scientifique ou d'information de l'œuvre dans laquelle elles sont incorporées (art. L. 122-4, L. 122-5 et L. 335-2 du Code de la propriété intellectuelle).

Des photocopies payantes peuvent être réalisées avec l'accord de l'éditeur. S'adresser au Centre français d'exploitation du droit de copie, 3, rue Hautefeuille, 75006 Paris. Tél. : 43.26.95.35.

© Masson, Paris, 1994

ISBN : 2-225-84418-6

MASSON S.A.
MASSON S.p.A.
MASSON S.A.



120, bd Saint-Germain, 75280 Paris Cedex 06
Via Statuto 2, 20121 Milano
Avenida Principe de Asturias 20, 08012 Barcelona

Table des matières

Avant-propos	8
1. Le macro-environnement	9
Section 1 : Evolution et organisation des échanges internationaux	9
Section 2 : Le commerce communautaire	19
2. L'internationalisation des entreprises	31
Section 1 : Les orientations stratégiques	32
Section 2 : Le positionnement stratégique	38
Section 3 : Les investissements directs	43
Section 4 : De la firme multinationale à la firme globale	45
Document : Marketing international, connaître son marché (MOCI 844/28)	50
3. Les éléments de base de la mercatique	51
Section 1 : Le concept mercatique	52
Section 2 : Le plan mercatique	54
Section 3 : La notion de besoin	60
Section 4 : Le marché du produit	63
Section 5 : La segmentation	67
Document : Décret du 30 janvier 1992 relatif aux marques de fabrique, de commerce ou de service	72
4. La démarche d'exportation	74
Section 1 : Les aides à l'exportation	75
Section 2 : Le diagnostic export	83
Section 3 : L'étude de marché	86
Section 4 : Les contraintes du produit	92
Document : Les études du centre de communication avancé (CCA) (<i>Néo-Restoration</i> n° 246)	96
5. La prospection	97
Section 1 : Les voyages de prospection	98
Section 2 : Les participations aux manifestations commerciales	104
Section 3 : Les assurances liées à la prospection à l'étranger	108
Documents :	
— Tableau récapitulatif des différentes polices liées à la prospection	113
— Exemple de déroulement d'un contrat d'assurance foire	114
— Exemple d'application de l'assurance prospection normale	115
— Exemple d'application de la garantie de l'assurance prospection simplifiée	116

6. Les circuits de distribution	117
Section 1 : La stratégie commerciale.	118
Section 2 : Les différentes formes d'organisation	120
Section 3 : Les réseaux de distribution selon le degré de contrôle.	124
Section 4 : L'animation des réseaux de vente	130
Document : Contrat d'agence (<i>agreement</i>) et explications.	133
7. La place du service export	138
Section 1 : Les fonctions et les responsabilités dans le service export	139
Section 2 : L'organisation de l'exportation.	141
Section 3 : La gestion des ressources humaines à l'étranger	143
8. La négociation - La communication	148
Section 1 : La négociation interculturelle.	148
Section 2 : La communication professionnelle	153
9. La vente internationale	166
Section 1 : Le contrat de vente	167
Section 2 : Les termes commerciaux internationaux (<i>incoterms</i>).	170
Document : Les <i>incoterms</i>	177
Contrat de vente en anglais (Société Renton).	180
10. Le traitement des commandes	185
Section 1 : La gestion des commandes	186
Section 2 : La facture.	190
Documents : Confirmation de commande	192
Facture	193
Facture proforma	194
11. Les règlements	196
Section 1 : Les instruments et techniques de paiement	197
Section 2 : Le crédit documentaire	201
Section 3 : Le recouvrement des créances	211
Vocabulaire (français-anglais).	215
Lexique.	216
Documents : Ouverture d'un crédit documentaire par télex	217
12. Les choix logistiques	218
Section 1 : L'emballage	219
Section 2 : Les transports	222
Section 3 : Les assurances transport	234
Vocabulaire	239

Lexique (transport - assurance)	240
Documents : La lettre de voiture internationale routière	242
Le connaissement maritime	244
La lettre de Transport Aérien (LTA)	246
L'attestation de prise en charge	248
13. La politique financière	250
Section 1 : Le financement	251
Section 2 : La gestion du risque de change	256
Section 3 : L'assurance crédit COFACE	263
Vocabulaire	267
14. La politique douanière	269
Section 1 : L'organisation douanière	270
Section 2 : Les modalités de dédouanement	275
Section 3 : La détermination des droits de douane	282
Section 4 : Les procédures de dédouanement	289
Section 5 : Les régimes douaniers	295
Section 6 : Le contrôle du commerce extérieur	299
Vocabulaire	304
Documents : Déclaration d'importation (DI)	308
Déclaration d'échanges de biens entre Etats membres de la CEE	309
15. Les opérations hors commerce courant	310
Section 1 : L'appel d'offres	310
Section 2 : Les opérations de négoce	313
Section 3 : Les échanges compensés	315
Document : Appel d'offres (en anglais)	324
Bibliographie	326
Annexe	327
Index	331



AVANT-PROPOS

Les PME-PMI et les étudiants de BTS, IUT, Grandes Ecoles, Formation Continue et Enseignement Universitaire sont concernés par cet ouvrage qui répond à leur formation et à leurs interrogations en Commerce International.

Conforme au programme de *BTS Commerce International*, il n'en apparaît pas moins comme un guide pour tous ceux qui veulent se former et s'informer.

L'auteur remercie vivement tous ceux qui lui ont apporté leur collaboration.

Le macro-environnement

Section 1 : Evolution et organisation des échanges internationaux

- A. Les grandes tendances
- B. Le développement des échanges à travers les organisations internationales
- C. Le développement des blocs économiques régionaux

Section 2 : Le commerce communautaire

- A. Les grandes tendances
- B. Le développement des échanges
- C. Le commerce extérieur de la France

Après une croissance remarquable dès la fin de la Seconde Guerre mondiale, un certain nombre de ruptures, à partir des années 70, secouent l'économie internationale et marquent aujourd'hui profondément les flux commerciaux, tant au niveau des produits que des acteurs.

Afin de mieux comprendre l'environnement macro-économique des entreprises impliquées dans le commerce international, il convient d'étudier l'évolution et l'organisation des échanges internationaux, le poids du commerce communautaire et la situation du commerce extérieur français.

Section 1

Évolution et organisation des échanges internationaux

A. Les grandes tendances du commerce international

Le développement des échanges montre que l'essor du commerce n'a pas été uniforme. Le début du ^{xx}e siècle est marqué par une croissance des échanges mondiaux multipliés par 3 entre 1880 et 1913. La grande dépression des années 30 a stoppé ce développement. C'est au cours des 25 années qui ont suivi la Deuxième Guerre mon-

diale que la valeur des exportations a progressé de 7 % en volume par an en moyenne. L'après-guerre a donc fourni un contexte favorable aux échanges mondiaux.

Les États-Unis ont veillé à ce que soient créées des institutions qui garantissent la liberté du commerce tant pour asseoir leur puissance économique hégémonique que pour lutter contre l'emprise du communisme. Malgré diverses hostilités manifestées par le congrès américain, un accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT : General Agreement on Tariffs and Trade) voit le jour en 1947. L'accord a pour objectif principal la réduction progressive des barrières tarifaires. Les exportations mondiales progressent et les pays développés bénéficient d'une croissance de presque 10 % l'an. Au cours de la décennie 50, les pays industriels européens rattrapent économiquement les États-Unis. A cette période, c'est la prospérité assurée. A la fin des années 60, le principal moteur de la croissance est l'expansion des échanges extérieurs favorisée par la concentration internationale. Les importations progressent à un rythme très rapide dans les pays industrialisés, 14 % par an au Japon, 12 % en France, 9 % aux États-Unis et 4 % en Grande-Bretagne. L'expansion du commerce extérieur est stimulée non seulement par la croissance des pays industrialisés mais aussi par l'abaissement des barrières douanières organisé par le GATT. Le marché commun, jusqu'en 1970, est un espace commercial dominant. Puis le premier choc pétrolier, avec le quadruplement du prix du pétrole, déclenche une mutation des échanges internationaux. Les vieux pays industrialisés subissent non seulement la hausse des importations du pétrole mais aussi la concurrence des Nouveaux Pays Industrialisés et les affrontements entre les pays à haute technologie.

En 1974, s'amorce une récession qui va persister. Elle est due, d'une part, à la contraction du volume des exportations des pays de l'OPEP (Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole) en raison de la conjugaison de leur stratégie de rationnement et d'autre part la mise en place, par les pays importateurs, de politiques de limitation des importations d'hydrocarbures. La récession est aggravée par la décision de l'OPEP d'augmenter à nouveau le prix du pétrole. Cette hausse est rapidement suivie par d'autres augmentations qui provoquent au cours de l'année 1980 une importante détérioration des balances des paiements des pays importateurs de pétrole. De leur côté, les pays en voie de développement non pétroliers réduisent aussi leurs importations.

A l'heure actuelle, le commerce mondial connaît une poursuite de l'expansion en volume. Les exportations des pays développés capitalistes représentent 70 % des exportations mondiales et les échanges entre eux sont de 55 %.

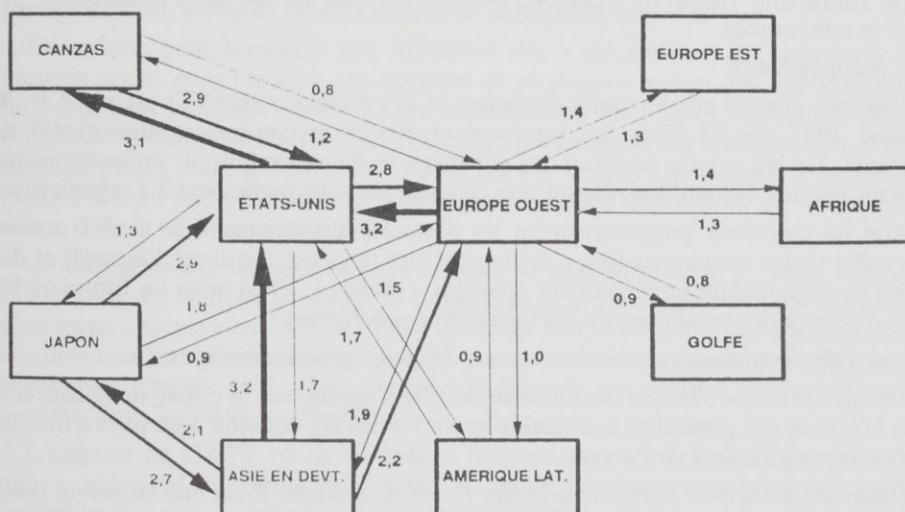
En ce qui concerne le commerce intra-européen, certains pays n'interviennent pas encore significativement comme par exemple, le Portugal et la Grèce. L'Irlande ne possède de liens importants qu'avec la Grande-Bretagne. Les flux principaux se font entre les 6 pays fondateurs. Il est intéressant de noter le rôle catalyseur de l'Allemagne qui, d'une part, se trouve au centre d'un réseau intra-zone mais qui est, d'autre part, le principal relais entre la CEE et les autres pays d'Europe du nord et de l'est. Quant aux pays de l'ex URSS, ils essaient d'intensifier leurs relations avec les pays de la CEE, AELE et de l'EEE (Espace Économique Européen).

Pour mieux analyser la géographie des échanges internationaux, selon la démarche et les résultats du CEPII (Centre d'Études, de Prospective et d'Information Internationales), neuf zones ont été découpées :

- États-Unis
- Japon
- Europe Occidentale (CEE - pays scandinaves, Suisse, Autriche, ex-Yougoslavie, Turquie, Israël)
- CANZAS (Pays développés exportateurs de matières premières : Canada, Australie, Nouvelle Zélande, Afrique du Sud)

- Golfe arabo-persique (Pays exportateurs du Moyen Orient)
- Afrique (y compris les pays non pétroliers du Moyen Orient)
- Amérique Latine
- Asie en développement (y compris Chine et Indonésie)
- Europe de l'Est.

PRINCIPAUX RÉSEAUX COMMERCIAUX INTER-ZONES (1989)
(en % du commerce mondial total)



Source : « Le commerce international », in *Cahiers Français* n° 253. La documentation française, oct.-déc. 1991, p. 30.

CROISSANCE DU COMMERCE DES MARCHANDISES 1991-1992
(en volume, par régions)

Exportations			Importations	
1991	1992		1991	1992
3	4,5	Monde	3,5	5
5	7	Amérique du Nord	1	9,5
3	6,5	Amérique latine	13,5	17,5
2,5	3	Europe occidentale	4	2
2,5	3	CE	5,5	3
0,5	4,5	AELE	-3	-1
-25	-10	Europe centrale et orientale et CEI	-33	-7,5
9	7	Asie	9	8
3	1	Japon	3	-0,5
13	11(a)	Autres exportateurs asiatiques	16	11

(a) République de Corée, Hong Kong, Malaisie, Singapour, Taiwan et Thaïlande.

Source : Gatt. (MOCI, 26 avril 1993).

B. Le développement des échanges à travers les organisations internationales (GATT, CNUCED, OCDE, SMI, Banque mondiale)

1. Les organisations de libre-échange (GATT, CNUCED, OCDE)

a) *L'organisation du libre-échange à travers le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) ou AGETAC (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce)*

- L'accord général

L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) est signé le 30 octobre 1947 par 23 États qui représentent 80 % du commerce international de l'époque. Le but est de favoriser les échanges et de mettre fin au protectionnisme d'avant-guerre. Aujourd'hui, plus d'une centaine de pays participent à l'organisation.

Afin de supprimer progressivement les obstacles aux échanges, le GATT met en place des règles communes (qui s'appliquent aux pays qui ont signé l'accord) et des séries de négociations commerciales appelées « rounds ». C'est aussi un forum où les pays discutent des conditions de libéralisation des échanges.

Les règles communes s'articulent autour de quatre grands principes.

Premier principe : la non discrimination. Elle s'appuie sur la clause de la nation la plus favorisée qui généralise automatiquement l'avantage consenti à un pays à tous les autres pays signataires de l'accord.

Deuxième principe : l'abaissement des droits de douane. Il est mis en œuvre grâce aux « rounds ». Les cycles de négociation (Kennedy Round 1962-1968), (Nixon Round 1973-1980), (Uruguay Round à partir de 1986) permettent une baisse importante des tarifs douaniers. Aujourd'hui, le GATT rencontre encore des difficultés pour lutter contre les barrières non tarifaires qui se concrétisent par un protectionnisme déguisé (normes par exemple).

Troisième principe : élimination des restrictions quantitatives. — Les États ont l'obligation d'ouvrir leurs frontières en supprimant toute limitation en volume de leurs importations. Des exceptions à ce principe sont prévus par la mise en place de contingents.

Quatrième principe : interdiction de dumping et de subventions à l'exportation. — Les pratiques de dumping par lesquelles un exportateur vend un produit, soit à un prix inférieur au prix de vente sur son marché intérieur, soit à un prix inférieur au prix de revient, sont interdites par l'Accord général. Si ces pratiques sont utilisées, elles sont sanctionnées par le pays victime en ajoutant un droit compensateur. De même, les subventions à l'exportation sont interdites.

En réalité, de nombreuses dérogations tempèrent toutes ces interdictions.

- Les dérogations

Les principes traditionnels édictés en 1947 par le GATT ne sont pas toujours adaptés au développement du commerce international. Il existe des dérogations légales conformes à l'esprit du GATT et d'autres qui le sont moins.

— *Dérogations relatives aux organisations économiques régionales.* — Les dispositions de l'accord ont été interprétés de façon libérale afin de mettre en place des organisations régionales (telles que la CEE). Celles-ci ne sont pas considérées comme

violant la règle impérative de non discrimination mais concrétisent au contraire une étape de la libéralisation du commerce à la condition que le dispositif de défense douanier à l'égard des pays tiers soit moins protectionniste que celui qui existait avant le groupement. Pour la CEE sont concernés : l'établissement du tarif extérieur commun, les restrictions quantitatives prévues par le traité de Rome, la gestion communautaire des contingentements, la Politique Agricole Commune, les contingentements tarifaires prévus par certains accords d'association.

L'accord « Multifibres » qui protège les pays occidentaux des importations de produits textiles en provenance des pays à bas coût de revient (Asie, Amérique latine, Europe de l'est, Afrique) est un exemple de dérogation autorisée.

De même, pour remédier aux faiblesses des « mécanismes de sauvegarde » — mesures prises pour protéger une branche de production contre des importations qui lui porteraient préjudice — les parties contractantes multiplient les « zones grises », contraires aux dispositions du GATT. Ce sont par exemple des arrangements d'autolimitation passés entre les producteurs asiatiques et les pays industrialisés occidentaux (accord conclu entre Bruxelles et Tokyo pour limiter l'importation de voitures japonaises dans la CEE jusqu'en 1999).

— Dérogations relatives aux pays en voie de développement. — A la suite de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) qui s'est tenue à Genève en 1964, les États membres du GATT ont révisé l'accord général en admettant les règles de non réciprocité pour les relations entre les pays inégalement développés. Depuis 1971, s'est ajoutée une décision qui autorise l'introduction d'un « système généralisé de préférence ».

L'objectif du GATT est de libéraliser toujours plus les échanges. Les « négociations » réduisent les droits de douane et autres barrières mais adoptent aussi un ensemble de « codes » qui s'appliquent à tous les états membres.

b) Négociation Commerciale Multilatérale (NCM) : l'Uruguay Round

L'Uruguay Round s'ouvre à Punta del Este (Uruguay) en septembre 1986 pour un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales. A l'ordre du jour : l'agriculture, les services et l'entrée de nouveaux acteurs (pays du sud et pays de l'est) dans le champ d'application des règles. Réunis à Bruxelles en décembre 1990, les négociations se poursuivent, mais les oppositions restent vives sur le domaine agricole et la conférence reste dans l'impasse.

En 1992, les positions américaines et européennes semblent toujours inconciliables. En effet, les États-Unis qui ne possèdent plus que 20 % du marché mondial de céréales (contre 40 % en 1980) exigent une meilleure discipline des échanges agricoles qui passe par le démantèlement de la Politique Agricole Commune (PAC) de la CEE. Les Américains proposent un abaissement de 70 % des soutiens internes qui aident les agricultures de la CEE et un abaissement de 90 % des subventions à l'exportation. La CEE est prête à s'engager sur un objectif plus modeste de réduction, soit 30 % des soutiens sur 10 ans tout en préservant les mécanismes indispensables au fonctionnement de la PAC.

Le 21 mai 1992, la réforme de la PAC est signée à Bruxelles par les ministres de l'Agriculture des Douze. C'est une affaire communautaire mais les autorités se sont penchées sur sa compatibilité avec les accords de Washington signés le 19 novembre 1992 entre les États-Unis et la CEE car un volet agricole et oléagineux doit être intégré dans l'Uruguay Round. Pour la France, les enjeux sont importants car le surplus agro-alimentaire (plus de 50 milliards de F) dépend des exportations de produits de base et

en particulier des céréales. L'affrontement agricole ne doit pas non plus faire oublier les autres dossiers : conditions d'accès au marché, règles et disciplines, réglementation des investissements, propriété industrielle, culture et audiovisuel.

Après le compromis entre les douze États de la CEE et les États-Unis, les 117 parties contractantes à la négociation commerciale du GATT se réunissent le 15 décembre 1993 à Genève, siège de l'organisation. Elles acceptent le projet d'acte final du cycle de l'Uruguay Round qui entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1995 et relance ainsi la libéralisation des échanges au niveau mondial. D'autres organisations se sont créées pour développer les échanges : CNUCED, OCDE et Banque Mondiale.

c) La CNUCED (Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement)

La conférence de Genève qui se déroule en 1964 et à laquelle participent 123 États pose les bases de la recherche d'un nouvel ordre économique mondial. Il s'agit de donner la parole aux pays en voie de développement qui revendiquent leur véritable place sur la scène internationale. La plupart ne sont pas membres du GATT et ne peuvent donc pas faire entendre leur voix.

La première CNUCED proclame le droit souverain pour tout pays de commercer librement et de disposer comme il l'entend de ses ressources naturelles dans l'intérêt du développement économique et du bien-être de la population.

A travers les commissions (produits de base, manufactures, services, transports maritimes, transfert de technologie, coopération économique) et les conférences, le but de la CNUCED est d'améliorer la situation des pays en développement. A partir de là se mettent en place un Système de Préférences Généralisées (SPG), des accords par produits (sucre, cacao) et des réglementations spécifiques (partage des lignes maritimes). En bref, les relations entre pays industrialisés et les PVD doivent être plus équilibrées et les pays riches doivent accepter de fournir une aide plus importante (réaménagement de la dette avec moratoires).

d) L'OCDE (Organisation de Coopération et le Développement Économique)

L'OCDE comprend aujourd'hui les pays européens, les États-Unis, le Canada et le Japon. Son rôle est d'établir des études de conjoncture économique, d'être l'interface au niveau de l'aide entre les pays développés et les pays en développement et de veiller à ce que les gouvernements ne prennent pas de mesure qui constituent des obstacles aux échanges.

2. Les organisations monétaires (SMI, Banque Mondiale)

Immédiatement après la Seconde Guerre mondiale, la volonté américaine d'accroître les échanges et d'obtenir une meilleure stabilité économique et monétaire au niveau mondial conduit à la création d'un ordre monétaire international.

a) Le SMI (Système Monétaire International)

En 1944 lors de la conférence de Bretton Woods, le plan « White » qui confie un rôle déterminant au dollar est adopté. Le nouvel ordre monétaire repose sur trois principes :

- la stabilité des taux de change,
- la convertibilité des monnaies entre elles,
- l'octroi de crédits aux pays dont la balance des paiements connaît un déficit provisoire.

Parallèlement, une institution monétaire internationale est créée : le Fonds monétaire international (FMI). Il est le gardien de la stabilité des changes et accorde des crédits aux pays confrontés à des problèmes de balance des paiements. Aujourd'hui, il conditionne son aide à l'adoption de mesures de politiques économiques. Son rôle monétaire laisse place à un rôle financier dont l'efficacité est discutée et dont le coût social est souvent lourd.

Les accords de Bretton-Woods prennent appui sur le « Gold Exchange Standard » = Étalon de Change Or. Dans ce système, chaque monnaie nationale est convertible à un taux défini dans la devise-clef, le dollar, lui-même convertible à un taux défini contre de l'or. Ainsi, les réserves de change d'un pays sont constituées non seulement d'or mais de devises convertibles.

De droit, le dollar est convertible en or, mais, dans un premier temps, les banques accordent plus de confiance au « billet vert » qu'à l'or. Elles accumulent les dollars sans les convertir. La puissance des États-Unis est à son sommet. Mais les premiers craquements se font sentir après l'aide octroyée par les États-Unis à l'Europe (plan Marshall). A partir de 1958, la reconstruction européenne s'est réalisée et c'est à ce moment que la balance des paiements américaine commence à accuser un fort déficit.

En Europe, des pléthores de dollars s'accumulent dans des comptes bancaires. Cette masse de capitaux est susceptible d'être mise en mouvement dès que des variations de taux de change apparaissent. La crise du dollar se traduit par le fait que les banques centrales, qui ont accumulé cette monnaie, tentent de demander aux autorités américaines la conversion des dollars en or selon les accords de Bretton-Woods.

Aux États-Unis, les stocks d'or se réduisent et les autorités monétaires ne sont pas favorables à la conversion du dollar en or. Au printemps 1971, une nouvelle dégradation de la balance des paiements, assortie d'une hausse de prix, entame encore d'avantage la crédibilité du dollar.

Quant aux taux d'intérêt américains, ils sont moins élevés que les taux européens. Ce phénomène déclenche une vague de spéculation contre le dollar au profit du deutsche mark. Nixon, président des États-Unis, est contraint de déclarer (15 août 1971) l'inconvertibilité du dollar en or. A la suite de cette décision, les autorités monétaires des dix pays les plus riches du monde sont amenées à l'adoption quasi généralisée des taux de change flottants.

A la suite de l'accord du Smithsonian Institute (18 décembre 1971), des mesures sont prises pour aboutir à un règlement des problèmes immédiats du SMI : nouvelle grille de change, restauration du système des parités fixes avec élargissement des marges de fluctuation et suppression de la surtaxe de 10 % sur les importations américaines.

L'année 1973 marque l'abandon progressif des parités fixes. Le dollar n'est plus convertible en or et les taux de change deviennent flottants.

En octobre 1974, un Comité Intérimaire est créé par le Fonds Monétaire International pour réformer le SMI. De cette réflexion naissent les accords de la Jamaïque en 1976 qui concrétisent l'abandon des parités fixes. Les changes flottants sont légalisés.

Le flottement généralisé des monnaies a une incidence directe sur les opérateurs du commerce international. En effet, jusqu'en 1973, le SMI garantissait les parités fixes entre les monnaies. Les entreprises qui devaient payer ou recevoir des devises étaient à peu de chose près assurées du montant en FRF qu'elles avaient en créance ou en débit. Dorénavant, elles ont l'obligation de gérer le risque de change pour se prémunir des variations.

Actuellement, une dimension tripolaire dollar-yen-mark rend le SMI très instable car les agents sont incités à mettre en concurrence ces trois monnaies, alors qu'auparavant il y avait une stabilité hégémonique uniquement par le dollar. Les désordres monétaires et financiers internationaux trouvent souvent leur source dans l'incohérence des politiques économiques menées par les puissances monétaires. Par exemple le krack d'octobre 1987 est déclenché à la suite de désaccords entre les autorités américaines et allemandes, et la mise à mal du Système Monétaire Européen en septembre 1992 est due à des écarts de taux entre le mark et le yen. Tant que les grandes puissances privilégient les objectifs de politique économique interne, il y a risque d'instabilité. La réunification de l'Allemagne pousse les taux d'intérêt à la hausse et les Américains engagés dans une politique de relance baissent les leurs.

La situation actuelle du dollar est assez paradoxale. Le traditionnel jeu de balance dollar/mark revient en force. Cela n'empêche pas le dollar d'être la principale monnaie de facturation pour les opérations commerciales et financières internationales. Plus de 50 % des échanges internationaux sont libellés en dollars ainsi que 45 % des prêts bancaires internationaux. De plus, il représente 55 % des réserves officielles de change. La question est de savoir si le mark et le yen peuvent avoir le statut de monnaie internationale comme ce fut le cas du dollar pendant la période de 1944 à 1971.

Le financement des échanges se fait aussi à travers des organisations internationales.

b) La Banque Mondiale

La Banque Mondiale regroupe la BIRD (Banque Internationale pour la Reconstruction, l'IDA (Association Internationale de Développement) et la SFI (Société Financière Internationale).

- La BIRD est créée en 1945 à la suite des accords de Bretton-Woods. Elle finance les prêts destinés à aider la croissance des pays déficitaires. Les prêts sont accordés aux États ou à des organismes dépendants d'eux.
- L'IDA fournit des prêts aux pays les plus pauvres au meilleures conditions. Ces prêts sont accordés uniquement aux États.
- La SFI aide le financement des entreprises du secteur privé en leur accordant des prêts qui contribuent au développement du pays.

C. Le développement des blocs économiques régionaux

Depuis la fin des années 1980, on constate la multiplication de groupes de coopération plus ou moins intégrés au sein d'économies régionales (Asie du Sud, Amérique latine, Europe de l'Ouest).

Plusieurs scénarios sont envisageables. Le plus pessimiste c'est le déclin des relations multilatérales et l'affrontement bloc contre bloc, le plus optimiste est le développement du régionalisme qui stimule le commerce international et favorise le développement économique.

Le poids des commerces intra-régionaux (Amérique du Nord, Amérique latine, CEE, AELE, Asie du Sud-Est, Moyen-Orient, Afrique) est passé, de 30 % en 1980 à 39,4 % en 1990. Ces chiffres indiquent que le commerce mondial s'est régionalisé. En fait, l'intégration dépend non seulement des motivations politiques et économiques mais aussi des stratégies développées dans un environnement plus ou moins favorable.

L'expérience montre que le commerce régional ne s'accroît significativement qu'avec le développement des échanges « intra branches industrielles ». Le phénomène est spontané dans les blocs régionaux développés, il l'est moins ailleurs. Pour s'imposer dans les régions moins développées, le commerce régional s'appuie sur un mouvement de délocalisation de certaines productions des zones les plus favorisées vers celles qui le sont moins.

1. Exemples d'espaces régionaux de pays développés

a) Espace Économique Européen (EEE)

L'Espace Économique Européen résulte d'un accord conclu en 1991 entre les 12 pays membres de la CEE et l'AELE (Suède, Finlande, Norvège, Autriche, Islande, Suisse, Liechtenstein) pour créer un grand marché sans frontière. Signé à Porto après trois années de négociations, cet accord crée le plus grand marché unique du monde puisqu'il représente environ 410 millions de consommateurs et concentre 7 % de la population mondiale. Le traité est ratifié par les parlements nationaux, le parlement européen et pour la Suisse par référendum qui répond « non » en décembre 1992. Les pays de l'AELE acceptent au terme de cet accord la libre circulation des personnes, des biens et des capitaux, mais l'agriculture et les politiques communes sont exclues du champ d'application.

b) Accord États-Unis - Canada - Mexique

L'accord de libre-échange (ALE) États-Unis - Canada est signé le 1^{er} janvier 1989. Il se concrétise par la liberté totale concernant les échanges de biens et par la liberté d'investissement. Les droits de douane entre les États-Unis et le Canada sont progressivement supprimés d'ici 1998.

Le 12 août 1992, l'accord est étendu au Mexique et crée ainsi un vaste marché nord-américain : North America Free Trade Agreement (NAFTA) ou Accord de Libre-Échange Nord-Américain. Les restrictions quantitatives (quotas, licences d'importation) sont supprimées sauf lorsqu'elles sont justifiées par des considérations sanitaires ou liées à la protection de l'environnement. D'autres dispositions concernent les normes, les marchés publics, le commerce transfrontalier des services, les transports terrestres, les télécommunications, les services financiers, la concurrence et la propriété intellectuelle. Les réductions de tarifs au sein de la zone ne s'accompagnent pas d'un tarif extérieur commun. Les secteurs « sensibles » (textile, automobiles et énergie) reçoivent un traitement spécifique.

Cet accord joue un rôle central important puisque la région est dotée de 350 millions de consommateurs potentiels. Le NAFTA suscite des inquiétudes, les Mexicains craignent un rapport de force inégal. Washington ne cache pas son ambition d'étendre la nouvelle zone de libre-échange de l'Alaska jusqu'à la Terre de Feu. Cette initiative heurte les tentatives de certains pays latino-américains pour organiser leurs propres marchés communs.

2. Exemples d'espaces régionaux de pays en développement

a) MCAC (*Marché Commun d'Amérique Centrale*)

Le MCAC est créé en 1960, il est composé du Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua et Salvador. C'est un traité général d'intégration économique qui met en place un marché commun. Ce marché connaît un développement dans les années 60 à 70 pour décliner ensuite à cause des guerres civiles qui compromettent les échanges.

b) Grand Maghreb

Le Grand Maghreb créé en 1964 est composé de l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie. Le Comité consultatif créé entre les États du Maghreb n'obtient pas les résultats escomptés en raison des divergences politiques des États membres.

c) ASEAN (*Association of South East Asia Nations*)

L'ASEAN est créée en 1967 lors de la déclaration de Bangkok. Ses états membres sont le Brunei, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande. Les projets de coopération n'ont pas abouti à cause de productions concurrentes et du degré de développement très différent des pays.

A un échelon plus global, l'APEC (Asian Pacific Economic Conference) ou (conférence économique pour les régions d'Asie) n'a qu'un rôle consultatif. Cette organisation est souhaitée par les États-Unis pour promouvoir les principes du GATT. Cependant, certains pays d'Asie craignent une domination nippo-américaine et y sont hostiles.

Par réaction, les six de l'ASEAN tombent d'accord en janvier 1992 pour créer d'ici 2008 une zone de libre-échange. Ils vont réduire progressivement leurs taxes à l'importation sur tous les produits manufacturés pour les ramener dans les 15 ans à un taux maximal de 5 %.

d) Pacte ANDIN

Le pacte ANDIN résulte de l'accord de Carthagène signé à Bogota (Colombie) en 1969. Les objectifs sont de construire un espace économique intégré entre la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Vénézuéla. La crise financière touche durement ces pays qui se regroupent et négocient un nouveau pacte andin en 1990 au sommet de La Paz. Le but est de favoriser l'afflux d'investissements étrangers dans les pays membres.

En réalité, le pacte n'a jamais bien fonctionné et il est aujourd'hui moribond.

e) CARICOM (*Communauté des Caraïbes*)

Créé en 1973 par le traité de Chagnaramos, il comprend Antigua, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Grenade, Guyane, Jamaïque, Sainte Lucie, Trinité et Tobago. Pour l'ensemble des pays, les ressources proviennent du tourisme, de la banane et du sucre sauf pour la Jamaïque et la Guyane qui sont riches en bauxite. Les économies ne sont pas assez diversifiées pour l'échange de leurs produits, c'est ce qui explique l'échec du CARICOM.

f) MERCOSUR (*Cône Sud de l'Amérique Latine*)

Signé en mars 1991, l'accord « Asuncion » prévoit une union douanière entre l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay. Les États membres comptent mettre

en place une politique commune vis-à-vis des pays tiers et une liste de produits autorisés à circuler librement entre les pays membres.

Le MERCOSUR est le plus jeune des accords de coopération commerciale de l'Amérique Latine. Il regroupe 190 millions de personnes. Le MERCOSUR semble être une force d'attraction suffisante pour que la Bolivie et le Pérou désirent s'y rattacher. Son dynamisme est tel que les États-Unis réclament qu'il soit soumis à l'expertise du GATT. Cet accord d'intégration vise à la réduction progressive des tarifs douaniers qui doit aboutir au 1^{er} janvier 1995 à un taux zéro entre les quatre pays. Ultérieurement une union douanière sera créée avec une harmonisation des réglementations des politiques économiques.

Face aux blocs régionaux étrangers et aux insuffisances du Système Monétaire International, la CEE s'organise.

Section 2

Le commerce communautaire

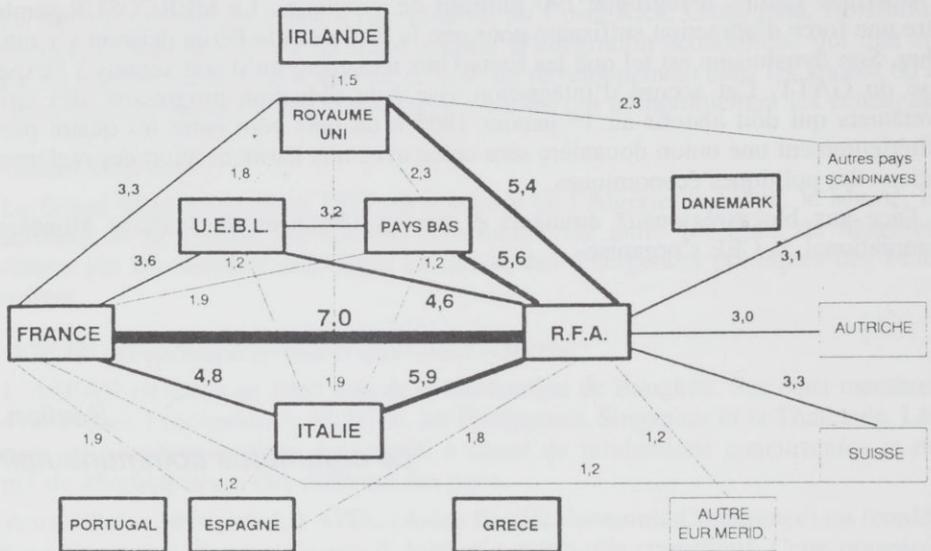
A. Les grandes tendances

1. Le poids de l'Europe Occidentale

L'Europe Occidentale occupe une place prépondérante dans les échanges internationaux tant à l'exportation qu'à l'importation. Six pays de cette zone figurent parmi les 10 premiers exportateurs mondiaux : l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni, l'Italie, les Pays-Bas, la Belgique et le Luxembourg. A l'intérieur de l'Europe Occidentale, les échanges sont d'une forte intensité car le commerce mutuel est lié à la proximité des pays et représente à lui seul le quart du commerce mondial.

Suivant le découpage en 9 zones géographiques, les pays d'Europe de l'Ouest entretiennent des relations importantes et continues principalement avec les États-Unis, l'Europe de l'Est, l'Afrique et les pays du golfe arabo-persique. Les échanges avec les zones plus éloignées sont plus restreints : Japon, Asie en développement, CANZAS, Amérique Latine. Cela s'explique par le fait que les distances engendrent des coûts supplémentaires qui freinent les échanges. Cependant, les zones les plus proches ne sont pas pour autant les plus dynamiques.

PRINCIPAUX RÉSEAUX COMMERCIAUX À L'INTÉRIEUR DE L'EUROPE OCCIDENTALE EN 1989
(en % du commerce intra-zone)



Sources : CEPII, base CHELEM-Commerce International in *Cahiers Français*, n° 253. « Le commerce international », La documentation française, oct.-déc. 1991, p. 30.

2. Le commerce de la CEE

La CEE née du traité de Rome a fortement influencé les échanges des États membres. En 1957, le commerce entre les 12 pays actuels de la CEE représentait 11,8 % du commerce mondial. Dix ans après, il représente 17,6 %. Une intensification des échanges s'est réalisée entre les pays membres. Avec le reste du monde, les échanges commerciaux enregistrent une hausse en valeur et en volume depuis 30 ans, mais, le rythme de croissance n'a pas suivi la moyenne mondiale.

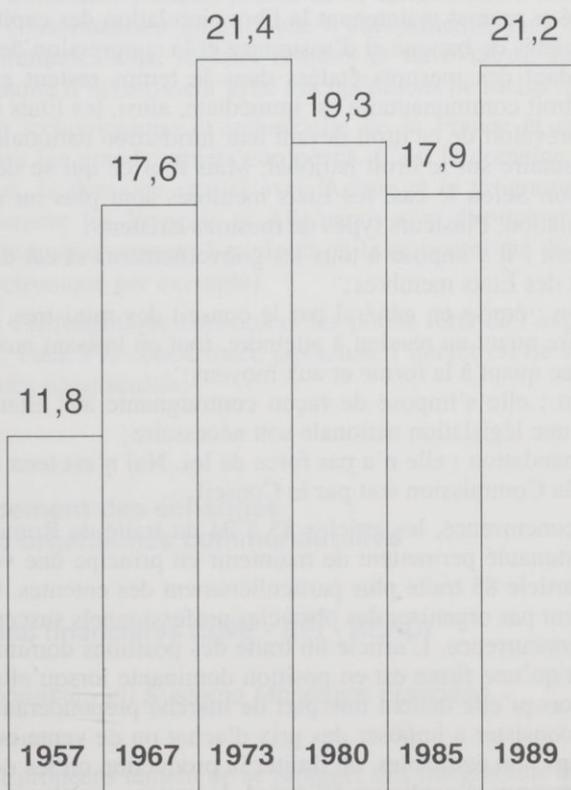
De 1957 à 1989, les exportations extra-communautaires sont passées de 19,1 % à 14,4 % du commerce mondial. Quant aux importations, elles tombent de 21,6 % à 14 % du commerce mondial.

Depuis la signature du traité de Rome, le paysage économique européen connaît une profonde évolution. En 30 ans, le Produit Intérieur Brut par habitant a doublé, d'où une amélioration du niveau de vie. Le tissu industriel s'est renforcé et malgré les problèmes rencontrés par la politique agricole commune, celle-ci a tout de même favorisé la modernisation des exploitations. Dans le domaine de la pêche, des accords ont permis d'instaurer des règles communes.

Sous l'impulsion de l'acte unique, un espace européen sans frontière favorise le commerce intra-communautaire par l'abolition des frontières intérieures. La suppression des formalités de passage fait économiser aux entreprises en moyenne 1 % de leur chiffre d'affaires. En ce qui concerne la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) la Commission entend instaurer deux taux de référence : un taux réduit et un taux normal

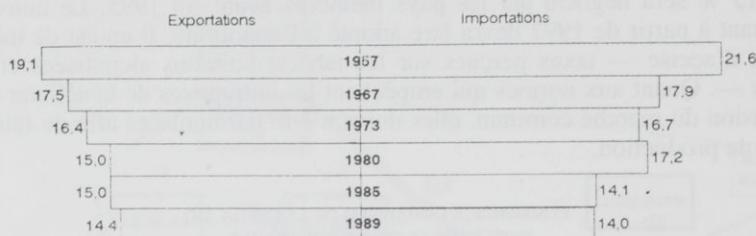
autour desquels des variations sont admises. Le 27 juillet 1992, un accord est signé à Bruxelles. Les ministres du Budget de la CEE confirment le compromis sur le taux normal de TVA qui est fixé à 15 % au minimum pour une période de quatre ans. Ce taux de 15 % sera négocié par les pays membres avant fin 1995. Le nouveau taux s'appliquant à partir de 1997 devra être adopté à l'unanimité. Il en est de même pour les droits d'accise — taxes perçues sur les tabacs, boissons alcoolisées et produits pétroliers —. Quant aux normes qui empêchent les entreprises de bénéficier de l'effet de dimension du marché commun, elles doivent être harmonisées afin de faire baisser les coûts de production.

COMMERCE A L'INTÉRIEUR DE LA CEE (A 12)
PART DANS LE COMMERCE MONDIAL
(en %)



Sources : Nations-Unies, Statistiques du commerce international, CEPII, base CHELEM-Commerce International, OCDE, Statistiques du commerce international in *Cahiers Français*, n° 253, op. cit. p. 34.

EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS DE LA CEE AVEC LE RESTE DU MONDE
(en % du commerce mondial)



Sources : Nations-Unies, Statistiques du commerce international, CEPII, base CHELEM-Commerce International, OCDE, Statistiques du commerce international, in *Cahiers Français*, n° 253, op. cit. p. 35.

L'espace européen permet maintenant la libre circulation des capitaux, le libre établissement des sociétés de banque et d'assurance et la suppression des quotas dans les transports. Cependant des mesures étalées dans le temps restent encore à prendre. L'application du droit communautaire est immédiate, ainsi, les États et leurs ressortissants peuvent se prévaloir de ce droit devant leur juridiction nationale. Il y a primauté du droit communautaire sur le droit national. Mais tout ce qui se décide à Bruxelles n'a pas force de loi. Selon le cas, les États membres sont plus ou moins obligés de modifier leur législation. Plusieurs types de mesures existent :

- le règlement : il s'impose à tous les gouvernements et est directement applicable dans le droit des États membres ;

- la directive : émise en général par le conseil des ministres, elle lie tout État membre destinataire quant au résultat à atteindre, tout en laissant aux instances nationales la compétence quant à la forme et aux moyens ;

- la décision : elle s'impose de façon contraignante aux États, entreprises ou individus sans qu'une législation nationale soit nécessaire ;

- la recommandation : elle n'a pas force de loi. Nul n'est tenu de la suivre. Elle est émise soit par la Commission soit par le Conseil.

En matière de concurrence, les articles 85 à 94 du traité de Rome et divers règlements de la Communauté permettent de maintenir en principe une véritable structure concurrentielle. L'article 85 traite plus particulièrement des ententes. Cela signifie que les firmes ne doivent pas organiser des obstacles professionnels susceptibles de fausser le libre jeu de la concurrence. L'article 86 traite des positions dominantes dont l'abus est interdit. On dit qu'une firme est en position dominante lorsqu'elle est en situation de monopole ou lorsqu'elle détient une part de marché prépondérante. Ces pratiques abusives peuvent consister à imposer des prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transactions non équitables, de limiter la production ou les débouchés au préjudice du consommateur, d'appliquer à l'égard de certains partenaires des conditions inégales à des prestations équivalentes.

Le marché unique, c'est à la fois une levée d'obstacles mais aussi des suppressions de protection. C'est maintenant dans un contexte concurrentiel que chaque entreprise s'adapte pour rester compétitive sur les segments choisis.

Les échanges franco-allemands se démarquent de ceux des autres pays par l'importance des flux qui constituent un quart du commerce communautaire.

3. Les échanges franco-allemands

La dissymétrie dans les échanges franco-allemands n'a cessé de s'aggraver au détriment de la France. L'Allemagne a mieux su diversifier ses pays clients et spécialiser ses fournisseurs. La réunification de l'Allemagne amorce un nouveau rééquilibrage.

Les parts de marché détenues par les Allemands en France sont très élevées dans les branches traditionnelles telles que le transport terrestre, le matériel électrique, le travail des métaux.

La France est le premier fournisseur de l'Allemagne dans deux branches : métaux non ferreux et construction aéronautique. Les produits vendus au sein d'une même branche constituent souvent un stade peu élaboré de transformation pour une valorisation ultérieure en vue d'une réexportation. La France est par la suite susceptible d'acheter le produit fini. Il en résulte une forte dépendance et une ampleur exceptionnelle du solde négatif de ses échanges avec l'Allemagne.

La réunification de l'Allemagne ouvre à la France de nouvelles perspectives d'exportation. Le commerce français profite de la modernisation des nouveaux *länder* tant en biens de consommation qu'en biens d'équipements, sans oublier les grands marchés : télécommunications, réseaux routiers et ferroviaires. La France se positionne aussi en qualité d'investisseur avec des opérations de rachat d'entreprises.

La coopération technologique et industrielle de la France et de l'Allemagne se concrétise à travers les grands projets européens. C'est le domaine de l'aéronautique civile avec Airbus, le domaine spatial avec Ariane et le programme Hermès. Dans l'industrie d'armement les Français et Allemands sont étroitement liés. Cependant bien des champs industriels restent à explorer où la compétitivité de chacun est mise à dure épreuve (électronique par exemple).

L'armement et l'aéronautique constituent les points forts de l'exportation française vers l'Allemagne. Face à la concurrence japonaise, l'intérêt est de se rapprocher pour mieux tirer parti des opportunités.

B. Le développement des échanges à travers les organismes communautaires

1. Les institutions financières (SME - BEI - BERD)

a) Du serpent monétaire au Système Monétaire Européen

- Serpent monétaire

Dès 1972, les Européens tentent de se protéger des fluctuations du dollar en instaurant le serpent monétaire européen. En effet, l'élargissement des marges de fluctuations décidé à Washington en 1971 présente des inconvénients pour la CEE. Au sein de la Communauté, les marges de fluctuation atteignent jusqu'à 9 %. Un tel élargissement fausse les conditions de concurrence dans les échanges de produits industriels et bloque les dispositions de la Politique Agricole Commune. Ainsi, les six pays de la Communauté concluent un accord à Bâle le 12 avril 1972 pour instituer un mécanisme de rétrécissement des marges de fluctuation entre leurs monnaies.

Les banques centrales européennes interviennent sur le marché des changes pour maintenir les monnaies européennes à l'intérieur du « serpent communautaire ».

Les mécanismes définis par l'accord de Bâle se sont révélés très contraignants. En 1978, le serpent ne fonctionne plus que pour quatre monnaies. Les pays européens cherchent à nouveau la possibilité d'instituer un système de changes fixes entre les monnaies communautaires. Le sommet de Brême les 6 et 7 juillet 1978 décide de mettre en place le Système Monétaire Européen (SME) afin d'aboutir à une zone de stabilité en Europe. Adopté à Bruxelles en 1978, le SME entre en vigueur au mois de mars 1979.

- Système Monétaire Européen

Une nouvelle unité monétaire européenne est créée : l'Écu (European Currency Unit). La valeur de l'Écu est égale à la somme des diverses monnaies communautaires pondérée par des montants fixes calculés en fonction de l'importance relative du Produit National Brut et du commerce extérieur de chaque pays. La valeur de l'Écu est donc révisable de même que le poids d'une monnaie dans le panier évolue.

<i>Monnaies</i>	<i>Pondération des monnaies (1993)</i>
— Mark allemand	30,29
— Franc français	19,3
— Livre sterling	12,58
— Lire italienne	9,87
— Florin néerlandais	9,46
— Franc belge luxembourgeois	8,10
— Couronne danoise	2,51
— Livre irlandaise	1,11
— Drachme	0,71
— Peseta	5,32
— Escudos	0,76

La composition du panier est révisable tous les cinq ans.

Le Conseil européen assigne au SME de nombreux objectifs : il vise à établir une stabilité monétaire dans la CEE, il donne une nouvelle impulsion dans le processus d'Union européenne, il a un effet stabilisateur dans les relations économiques et monétaires internationales.

- Rôle de l'Écu

L'Écu est conçu à l'origine comme un instrument au service des autorités publiques, c'est l'Écu officiel. Il s'intègre dans le FECOM (Fonds Européen de Coopération Monétaire) qui joue un rôle voisin du FMI. Les pays membres de la CEE trouvent en cas de difficultés monétaires et financières des fonds auprès des institutions européennes. L'Écu privé, quant à lui, est utilisé par les entreprises et les institutions financières. Il s'est développé sous forme d'instruments financiers (émissions d'obligations, ouvertures de crédits bancaires). Dans les échanges commerciaux, il commence à jouer le rôle de monnaie de facturation.

- Utilisation de l'Écu par les entreprises

L'Écu aiguise l'intérêt des PMI et des PME mais il ne fait pas vraiment partie de leur univers puisque huit sur dix ne l'utilisent pas et qu'il ne représente guère plus de 1 % des échanges commerciaux de la Communauté.

Les entreprises utilisent l'Écu plus comme une monnaie d'investissement que comme monnaie de facturation. Cette utilisation réduite de l'Écu relève de plusieurs facteurs : ignorance des entreprises face aux avantages de l'Écu et obstacles légaux. En effet, la législation de certains pays de la CEE interdit aux entreprises de tenir une comptabilité dans une devise autre que celle dont elles dépendent. Pour les entreprises, cela n'est pas toujours facile d'imposer l'Écu comme monnaie de facturation. Pour le commerce des matières premières, des minerais et du pétrole, l'utilisation de l'Écu n'est pas aisée puisque les cotations sont faites en dollar ou en livre sterling.

La gestion des risques de crédit, les ouvertures et notifications de crédit documentaire, les émissions de garantie, les souscriptions à des polices d'assurance peuvent être accordées aux entreprises en Écus. Il est aussi possible d'échanger l'Écu contre des devises convertibles. L'Écu est utilisé comme outil de gestion dans la mesure où il lisse les fluctuations des monnaies qui le composent. Il permet des réductions de coût par la suppression du risque de change. Au niveau de la trésorerie, les entreprises ont la possibilité d'ouvrir des comptes bancaires, se procurer des SICAV de trésorerie ou des titres libellés en Écu. Les firmes peuvent contracter des crédits à moyen terme, escompter des effets de commerce ou réaliser des avances en Écus.

Du point de vue de la stratégie commerciale, la facturation en Écus fidélise une clientèle internationale en éliminant les risques de change. Cela permet de mettre fin aux clauses de révision de prix qui majorent les tarifs pour faire face aux fluctuations des devises.

L'Écu reste surtout l'affaire des financiers et des grands investisseurs institutionnels. Pourtant des possibilités de placement existent mais elles restent difficiles d'accès pour les PME parce que trop chères et trop complexes. Le rôle de l'Écu est lié aujourd'hui à l'avenir incertain du SME. Celui-ci constitue l'amorce d'une Union Économique et Monétaire (UEM) à travers laquelle la CEE s'affirme comme entité vis-à-vis des autres nations.

- L'UEM (Union Économique et Monétaire)

Après des discussions engagées dès 1990, les chefs d'États des pays membres de la Communauté européenne se réunissent en décembre 1991 à Maastricht où ils conviennent d'un projet de traité sur l'Union européenne. L'Union Économique et Monétaire résulte d'un accord pour l'institution d'une union monétaire. C'est la perspective d'une monnaie unique européenne qui implique le transfert de la politique monétaire du niveau national au niveau communautaire. Elle permet des gains de transaction, diminue l'incertitude au niveau du change et renforce le rôle international de l'Écu. En revanche, elle se traduit par une réduction totale de la souveraineté nationale en matière monétaire et partielle en matière budgétaire.

Après la phase préparatoire mise en place en 1989 par J. Delors, le traité prévoit une phase de transition qui débute le 1^{er} janvier 1994 lorsque l'Institut Monétaire Européen (IME) prend en charge les fonctions des gouverneurs des banques centrales nationales des États membres. Le FECOM est dissous, ses actifs sont transférés automatiquement et intégralement à l'IME.

Pendant cette transition, la politique monétaire incombe encore aux autorités nationales. L'IME renforce la coordination des politiques monétaires des États membres et met au point la préparation de la dernière phase qui commence au plus tard le 1^{er} janvier 1999 pour les membres jugés prêts à y participer. Pendant cette phase, les parités entre les monnaies participantes sont fixées. Une Banque Centrale Européenne (BCE) et un Système Européen de Banques Centrales (SEBC) reçoivent les pleins pouvoirs pour mettre en œuvre la monnaie unique qui remplace la monnaie nationale.

Le SEBC détient et gère les réserves officielles de change des États membres et conduit les opérations de change. Le Conseil des Ministres des Finances (ECOFIN) après consultation du SBEC a la responsabilité de choisir le système de taux de change extrême et le cours central de l'Écu vis-à-vis des monnaies non communautaires. Cette troisième phase (1997-1999) voit l'aboutissement d'une monnaie unique qui facilite pour les particuliers et les entreprises les déplacements et allège les affaires en supprimant les coûts de transaction sur les devises et les risques de change.

Pour assurer le succès de l'Union Économique et Monétaire, le traité et ses protocoles définissent des critères qui permettent d'apprécier la convergence économique des États afin que seuls ceux à faible taux d'inflation y participent.

Au sein de la CEE, d'autres institutions financières favorisent les échanges.

b) La BEI (Banque Européenne d'Investissement) et la BERD (Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement)

• BEI

La BEI a pour mission d'accorder des crédits à partir des ressources provenant des souscriptions des États membres et d'emprunts internationaux. Ces crédits sont destinés à mettre en valeur les régions les plus défavorisées, à créer des entreprises, à réaliser des projets d'intérêt commun (TGV Atlantique, tunnel sous la Manche).

Les financements sont accordés directement aux pays ou aux entreprises. La BEI accompagne les politiques d'aide au développement mises en œuvre par la CEE pour aider les pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) et développer les relations avec les pays méditerranéens.

• BERD

La BERD est créée en 1991 avec un capital d'1 milliard d'Écus souscrits en majorité par les pays de la CEE pour promouvoir le domaine privé dans l'ex-URSS et les pays de l'Est. Seulement 40 % de ses ressources sont utilisés par les secteurs publics.

Cette institution financière est mise en place pour faciliter la transition des économies socialistes vers une économie de marché et y promouvoir l'esprit d'entreprise et l'initiative privée.

2. Les autres mécanismes communautaires

a) PAC (Politique Agricole Commune)

La Politique Agricole Commune reste un élément important des réalisations communautaires. La PAC mise en place en 1962 est un projet ambitieux qui est aujourd'hui confronté à des difficultés. Les objectifs sont d'assurer un revenu décent aux agriculteurs tout en maintenant une stabilité des prix sur les marchés et de garantir des approvisionnements réguliers.

Les marchés agricoles sont organisés en respectant les trois principes essentiels :

— la libre circulation des produits agricoles avec suppression des droits de douane et obstacles non tarifaires;

— la fixation des prix uniques en Europe. Le Conseil des ministres fixe chaque année pour l'ensemble des pays et pour chaque produit agricole un prix indicatif en Écu. Le Fonds Européen de Garantie et d'Orientation Agricole (FEGOA) intervient sur les marchés pour réguler les stocks en achetant et vendant sur le marché;

— la préférence communautaire est un ajustement entre les cours mondiaux très

fluctuants et relativement bas et le prix communautaire. Les importations sont soumises à une taxe : prélèvement égal à la différence entre le cours mondial et le prix communautaire. Les exportations connaissent le mécanisme inverse : la restitution. La CEE « restitue » à l'exportateur européen la différence entre le prix mondial et le prix qu'il aurait dû recevoir s'il l'avait vendu à la CEE.

Le 21 mai 1992, les ministres européens sont parvenus à un accord bouleversant la PAC afin de ne plus pousser à la surproduction. Sans renoncer aux principes qui sont à la base de l'Europe verte, ce nouveau modèle dynamique permet à l'agriculture européenne de repartir grâce à la maîtrise de la production, à l'accent mis sur la qualité, au revenu agricole préservé, à la modernité avec le souci de l'environnement et à une meilleure insertion mondiale.

b) L'Union douanière

L'Union douanière est caractérisée depuis 1968 par la suppression des droits de douane à l'intérieur de la CEE. Un Tarif Extérieur Commun (TEC) est mis en place pour tous les produits qui entrent dans la Communauté. Quel que soit les pays d'entrée, ils sont soumis aux mêmes dispositions douanières.

Depuis le 1^{er} janvier 1988, les procédures douanières sont simplifiées grâce au Document Administratif Unique (DAU). Parallèlement est mise en place une nouvelle codification : le Système Harmonisé. Sa structure est composée de groupes de produits identifiés par un code à six chiffres. Depuis 1991, le Tarif Intégré Communautaire (TARIC) complète le Système Harmonisé en intégrant dans la codification 2 chiffres supplémentaires qui se réfèrent aux réglementations communautaires.

Au sein de la CEE, il y a suppression des frontières physiques depuis le 1^{er} janvier 1993. Les déclarations de douane sont supprimées.

c) La CEE et ses pays associés

Des accords d'association sont signés entre la CEE et certains pays tiers. Ces accords passés entre pays ou groupe de pays portent sur certains produits. Les produits agricoles qui entrent dans le cadre de la politique agricole commune en sont exclus.

A titre d'exemple, depuis le 1^{er} juillet 1977, les droits de douane sont supprimés dans les relations entre la CEE et chacun des pays de l'AELE, sauf pour un certain nombre d'exception qui figurent au tarif douanier commun. Pour les importations venant des pays du Maghreb (Algérie, Tunisie, Maroc), il y a des exemptions des droits de douane à l'importation et pas de réciprocité à l'exportation, c'est aussi le cas pour les pays du Machrak (Égypte, Syrie, Jordanie, Liban). Pour les importations en provenance de Malte et de Chypre, il y a exemption et pour les exportations réduction tarifaire de 35 %.

Le « Système de Préférence Généralisé » (SGP) négocié à travers des accords préférentiels vise à supprimer ou réduire les restrictions quantitatives des marchandises et des droits de douane à l'importation dans la CEE. La convention de Lomé signée pour la première fois en 1975 et renouvelée plusieurs fois porte la signature de nombreux pays d'Afrique Caraïbes et Pacifique (ACP). La convention aboutit à des abaissements tarifaires réciproques. Cela signifie que l'ensemble des produits industriels et la plus grande partie des produits agricoles des pays en voie de développement signataires de la convention bénéficient d'un libre accès dans la CEE et d'une exemption des droits de douane. En contrepartie, les produits de la CEE bénéficient d'un accès privilégié dans tous les pays ACP.

Les accords « STABEX » (Système de Stabilisation des Recettes d'Exportation) et les accords « SYSMIN » (Système de Stabilisation des Recettes d'Expor-

tation Minière) sont mis en place pour garantir un minimum les ressources des pays ACP et apporter une sécurité d'approvisionnement en minerais aux pays de la Communauté.

C. Le commerce extérieur de la France

1. L'évaluation

L'évaluation du commerce extérieur de la France se fait à travers les statistiques de la Banque de France et les sources douanières. Les chiffres du commerce extérieur enregistrent les mouvements d'entrée et de sortie des marchandises (agricoles ou industrielles). Ils sont exprimés en francs courants donc en valeur. Pour comparer les chiffres d'une année sur l'autre, il faut corriger le phénomène inflationniste, on parle alors de francs constants.

Les statistiques donnent deux séries de chiffres : les données brutes et les données corrigées des variations saisonnières (CVS). Les premières enregistrent les échanges effectifs du mois, les autres tiennent compte d'un lissage qui affecte les fluctuations (les données corrigées correspondent mensuellement à $1/12^e$).

Le commerce extérieur de la France correspond aux échanges de marchandises comptabilisés dans la balance commerciale, celle-ci faisant partie de la balance des paiements. Le commerce extérieur de la France est établi par la Banque de France.

a) La balance des paiements

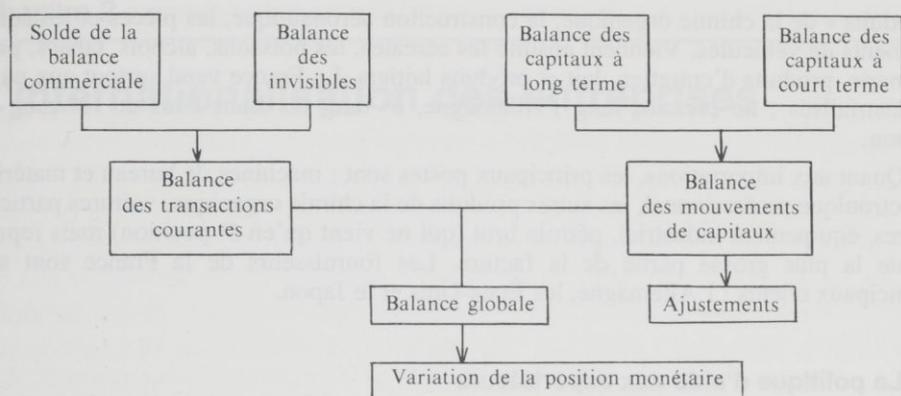
- Les différents postes de la balance des paiements

Les échanges de marchandises : les exportations et les importations de biens sont comptabilisés dans la « balance commerciale ». Si les exportations sont inférieures aux importations, la balance est déficitaire et le solde doit être réglé en monnaie internationale. Les réserves d'or et de devises s'en trouvent diminuées. Si les exportations sont supérieures aux importations, la balance est excédentaire et les réserves augmentent.

Mais les importations et les exportations de marchandises ne sont pas les seules possibilités d'entrées et de sorties de devises. Il y a aussi des placements de capitaux. Certains sont réalisés pour une longue période, d'autres sont très provisoires, parfois pour quelques jours.

Deux grandes catégories de balance : d'un côté, la balance des transactions courantes qui rassemble le résultat des relations courantes d'un pays avec un autre. Elle regroupe la « balance commerciale » (échanges de marchandises) et la « balance des invisibles » (échanges de services); de l'autre côté, la balance des capitaux qui regroupe à la fois, la balance des placements à long terme et celle des placements à court terme.

Les résultats annuels de ces deux balances donnent un solde qui aboutit à faire varier les réserves du pays.



b) Principes d'évaluation en douane et calcul du taux de couverture

• Évaluation en douane

La valeur des exportations est exprimée FAB = Franco A Bord. Sont inclus, le prix du produit à son départ usine + les frais de transport et d'assurance seulement jusqu'à la frontière française.

La valeur des importations est exprimée CAF = Coût Assurance Fret. Sont inclus, le prix du produit + les frais de transport et d'assurance jusqu'à la frontière du pays importateur.

Les statistiques douanières sont généralement exprimées FAB/FAB. Un déficit CAF/FAB des échanges de marchandises correspond parfois à un équilibre ou même à un excédent des échanges réels FAB/FAB.

Ainsi, les importations sont surestimées d'environ 5 %. Dans certains cas, pour faciliter les comparaisons, la valeur des importations est exprimée FAB. Ces principes d'évaluation ont des incidences sur le calcul du taux de couverture des échanges.

• Taux de couverture

Le taux de couverture est le rapport entre la valeur des exportations et celle des importations. Le calcul du taux de couverture des échanges s'exprime de la façon suivante :

$$\frac{\text{valeur des exportations}}{\text{valeur des importations}} \times 100$$

1^{er} cas : les importations et les exportations sont exprimés FAB. Un taux de couverture de 100 % signifie que le pays exporte au moins autant qu'il achète.

2^e cas : les exportations sont évaluées FAB et les importations CAF. Un taux de couverture de 95 % signifie que le pays exporte au moins autant qu'il achète.

2. La situation du commerce extérieur

La France se place 4^e pays exportateur derrière les États-Unis, l'Allemagne et le Japon. Environ un millier de grandes entreprises assurent les 3/4 des ventes françaises à l'étranger. Parmi les PME-PMI, une sur trois est exportatrice, ce sont elles qui accroissent d'année en année la part des exportations. La France vend principalement des voitures, des machines de bureau et matériel électrique professionnel, les « autres

produits » de la chimie organique, la construction aéronautique, les pièces et les équipements de véhicules. Viennent ensuite les céréales, les boissons, alcools, tabacs, parfumerie, produits d'entretien, lait et produits laitiers. La France vend surtout aux pays industrialisés : au premier rang l'Allemagne, 6^e rang les États-Unis et 10^e rang le Japon.

Quant aux importations, les principaux postes sont : machines de bureau et matériel électronique professionnel, les autres produits de la chimie organique, voitures particulières, équipement industriel, pétrole brut (qui ne vient qu'en 5^e position) mais représente la plus grosse partie de la facture. Les fournisseurs de la France sont ses principaux clients : l'Allemagne, les États-Unis et le Japon.

3. La politique d'aide aux exportateurs

Les entreprises qui désirent pénétrer les marchés étrangers limitent les risques d'échec si elles maîtrisent les dispositifs d'information et de soutien mis à leur disposition.

En France, le ministre du Commerce Extérieur présente un plan d'action du gouvernement en faveur du développement des exportations. Signée en mars 1989, la Charte Nationale de l'Exportateur : REFLEX (Réseau Français de Liaison pour l'Exportation) vise à coordonner les modalités d'action et les moyens des services publics et des organisations professionnelles et consulaires.

La charte nationale de l'exportation se traduit au niveau national par la réalisation de conventions régionales entre les pouvoirs publics et les partenaires des différentes régions. Au niveau international par la signature de conventions entre la France, l'Allemagne, l'Espagne et le Royaume-Uni.

Il convient de souligner que ces aides se limitent aux entreprises exportatrices. Les principes sont les suivants :

- assurer une meilleure coordination des différents organismes chargés d'appuyer les entreprises à l'exportation;
- développer les réseaux de soutien (Poste d'Expansion Économique, Chambres de Commerce et d'Industrie Française à l'Étranger, organismes professionnels);
- centraliser l'information (Centre Français du Commerce Extérieur).

L'internationalisation des entreprises

Section 1 : Les orientations stratégiques

- A. Les stratégies de base
- B. Les stratégies de croissance
- C. Les stratégies concurrentielles

Section 2 : Le positionnement stratégique

- A. L'analyse de la compétitivité
- B. L'optimum de dimension
- C. L'évaluation du portefeuille d'activités

Section 3 : Les investissements directs

- A. Les différents types d'investissements
- B. La réorientation des investissements directs

Section 4 : De la firme multinationale à la firme globale

- A. L'internationalisation de la production
- B. L'internationalisation de la distribution
- C. L'internationalisation de la mercatique

Document : Marketing international, connaître son marché (MOCI 844/28)

Les raisons qui poussent les entreprises à s'internationaliser sont diverses et variées. Celle qui arrive en premier, c'est le souhait de gagner de nouvelles parts de marché. Vient ensuite la volonté de contrer l'apparition de concurrents nationaux ou étrangers sur le marché ciblé, d'exploiter un avantage dû aux bas salaires, de réduire le risque par la diversification géographique, de profiter des différences de législations, d'exploiter un avantage technique, de saisir des opportunités proposées par un gouvernement étranger ou par des entreprises locales.

Les objectifs poursuivis dans une stratégie de développement international passent par l'élargissement de la demande potentielle, la diversification du risque commercial, l'allongement du cycle de vie du produit, la protection vis-à-vis de la concurrence et la réduction des coûts.

Les entreprises des pays industrialisés ont d'abord opté pour des modèles de développement tournés vers « l'exportation ». C'est souvent la nécessité d'écouler un surplus de production qui les pousse à obtenir une activité régulière tournée vers l'export.

Certaines Petites et Moyennes Entreprises (PME) choisissent de rester exportatrices, d'autres, grâce à une taille suffisante, essaient de nouvelles stratégies et tentent l'implantation à l'étranger.

Quelle que soit leur taille, les entreprises sont parfois amenées à engager leurs capitaux pour commercialiser ou produire en co-propriété (*joint-venture*).

Les firmes multinationales, quant à elles, développent le commerce « intra-firme ». En effet, 1/3 des exportations mondiales de marchandises se fait à l'intérieur de celles-ci. Ces grandes entreprises très puissantes ont envahi la scène internationale. Elles possèdent et contrôlent plusieurs autres firmes (filiales) dans différents pays. La constitution de filiale revêt des modalités multiples qui vont de la création au rachat.

Plus de la moitié des filiales sont détenues à 100 % et seulement 15 % à moins de 50 %.

Progressivement, la filiale cherche à maîtriser son autonomie en utilisant ses cadres nationaux, en cherchant un financement local et en se détachant de la maison mère. Les différentes sociétés du groupe cohabitent de manière indépendante les unes des autres, c'est le stade de la « filiale autonome ». Dans cette stratégie « multidomestique », les filiales produisent pour chaque marché national des produits adaptés. Il y a peu ou pas de commerce intra-groupe, les stratégies sont différentes pour chaque type de marché et chaque filiale est un centre de profit qui est jugé sur ses résultats.

La dernière évolution correspond à « l'entreprise globale » qui gère le marché mondial avec une stratégie qui s'appuie sur les similitudes plutôt que sur les particularités des marchés nationaux tout en s'adaptant aux différences locales. Le développement international met en œuvre des stratégies qui consistent pour l'entreprise à atteindre une position dominante.

Face à la concurrence, les entreprises s'organisent, définissent leurs orientations stratégiques et assurent leur positionnement. Celles qui ont atteint une taille suffisante contrôlent avec leurs investissements directs à l'étranger tout ou partie du capital de leurs filiales. Aujourd'hui le dilemme pour les plus grandes est d'accepter ou de refuser la stratégie du « marché global ».

Section 1

Les orientations stratégiques

Parmi les variables stratégiques, c'est le couple produit-marché qui mobilise les actions des dirigeants. L'action sur le produit (sa qualité, sa composition, son positionnement) est indissociable de l'action sur le marché (information, communication). Un produit répond aux besoins d'une clientèle déterminée appelée cible. L'action basée sur ce principe est la « segmentation ».

Le but des stratégies de développement, c'est de définir, sélectionner, hiérarchiser les possibilités d'action qui se présentent à l'entreprise pour maintenir et développer son portefeuille d'activité. On distingue : les *stratégies de base*, les *stratégies de croissance* et les *stratégies concurrentielles*.

Magasins multispécialistes, 121
 Magasins spécialisés, 121
 Mandat poste international, 198
 Manifestation commerciale, 104 et s.
 Marque, 55, 57, 119
 Masse critique, 40
 MCAC (Marché Commun d'Amérique Centrale), 18
 MERCOSUR, 18
 Messagerie électronique, 163
 Mise à consommation, 296
 Mise en douane, 276
 Mise en libre pratique, 296
 Mobilisation des créances, 252
 MOCI, 76
 Modèle A.D. Little, 43
 Modèle Mac Kinsey, 43

N

NAFTA, 17
 Nation la plus favorisée (clause de la), 12
 Négocier international, 313
 Négociation interculturelle, 148
 Négociations de l'Uruguay Round, 13
 Négociations Kennedy Round, 12
 NGP, 288
 Nomenclature du Système Harmonisé (SH), 286
 Nomenclature du Tarif intégré des Communautés européennes (TARIC), 287, 288
 Nomenclature générale des produits, 288
 NOREX, 77
 Norme, 56, 93
 Normes et règlements techniques à l'exportation (NOREX), 77
 North American Free Trade Agreement (NAFTA), 17
 Note de service, 156
 NUMERIS, 164

O

OCDE, 14
 Offset, 321
 Open top container, 227
 OPEP, 2
 Option américaine, 260
 Option d'achat et de vente, 260
 Option européenne, 260
 Origine, 283
 Out of the money, 261
 Outsider, 229

P

PAC, 26
 Pacte andin, 18
 Panel, 91
 Paris interbank offered rate (PIBOR), 255
 Parrainage bancaire, 111, 113
 PEE, 76, 79
 Perfectionnement actif, 297
 Perfectionnement passif, 298
 Performance bond, 268
 PIBOR, 255

Plan mercatique, 54
 Planning du voyageur, 98 et s.
 Police à alimenter, 236
 Police au voyage, 236
 Police d'abonnement, 236, 264
 Police flottante, 236
 Police globale, 263, 264
 Police tiers chargeur, 236
 Politique Agricole Commune (PAC), 26
 Politique du produit, 54
 Portage, 129
 Porte-conteneurs, 226
 Position de change, 256 et s.
 Poste d'Expansion Économique (PEE), 76
 Préfinancement spécialisé à l'exportation, 254
 Préfinancement spécialisé à taux stabilisé, 254
 Prêt DIE, 80
 Prix d'exercice, 260
 Procédure de Dédouanement à Domicile (PDD), 291
 Procédure douanière, 289 et s.
 Procédure Simplifiée au Bureau (PSB), 293
 Protection internationale de la marque, 56
 Put option, 260

Q

Quotité garantie, 109, 110

R

Rachat (buy-back), 321
 Rapport (correspondance), 160, 161
 Réception définitive, 312
 Réception provisoire, 312
 Red-clause, 204
 REFLEX (réseau), 30
 Régime de perfectionnement actif, 297
 Régime de perfectionnement passif, 298
 Régime des retours, 298
 Règles et Usances Uniformes (RUU), 211
 Remise contre acceptation, 201
 Remise contre paiement, 201
 Remise documentaire, 201, 212, 214
 Rendu à bord, 171, 172 et s.
 Rendu à quai, 171, 172 et s.
 Rendu droits acquittés, 171, 172 et s.
 Rendu droits non acquittés, 171, 172 et s.
 Rendu ex ship, 171, 172 et s.
 Rendu frontière, 171, 172 et s.
 Report, 259
 Représentant salarié, 125
 Réserve de propriété, 169
 Retours (régime des), 298
 Revolving, 203
 Risque catastrophique, 263 et s.
 Risque commercial, 263 et s.
 Risque de change, 256 et s.
 Risque de crédit, 263 et s.
 Risque de fabrication, 263
 Risque de non transfert, 263 et s.
 Risque d'interruption de marché, 263 et s.
 Risque politique, 263 et s.
 Roll on roll off, 226
 RORO, 226

Roulier, 226
RUU, 211

S

SAFICO, 271
Salarié détaché, 143 et s.
Salarié expatrié, 143 et s.
SCI, 126
SEBC, 25, 26
SECODIP, 91
Segmentation, 67 à 71, 87
Sentence arbitrale, 82
Service export, 141 et s.
Schengen (accords de), 273, 303
SESAME, 78
SFI, 16
SH, 286
Simple sortie, 295
SLO-SLO, 226
SME, 23, 24
Société de commerce international, 126
Société de gestion à l'exportation, 128
Société de portage, 129
Société pour le financement des industries exportatrices, 81
Société pour l'expansion des ventes de produits agricoles et alimentaires (SOPEXA), 77
SOFI, 271, 290
SOFININDEX, 81
SOPEXA, 77
Soumission cautionnée, 312
Specific commodity rates (CORATES), 231
STABEX, 27
Stand-by, 210
Styles de vie, 92
Succursale, 125
Supermarché, 122
Surcharge combustible, 228
Surcharge portuaire, 228
Surestaries, 228
SWIFT, 198, 211, 213
Switch, 322
Synergie (effet de), 41
Système des préférences généralisées (SGP), 27
Système d'Ordinateur pour le Fret International (SOFI), 271, 290
Système européen des banques centrales, 25, 26
Système harmonisé, 286

Système monétaire européen, 23, 24
Système monétaire international, 14, 15

T

T (T1 T2 T2L), 278, 279
TARIC (Tarif intégré communautaire), 287, 288
Tarif douanier commun, 27, 270, 288
Taxe sur la valeur ajoutée, 20, 270, 273, 274
TEC, 27, 270, 288
Télécopie, 163
Téléphone, 162
Télex, 163
Temporary admission, 298
Tender (v. appel d'offres), 310
Termes commerciaux internationaux, 170 et s.
TIR, 224
Trading company, 126
Traite commerciale, 198, 212, 214
Traité de l'union économique et monétaire (traité de Maastricht), 25
Traité de Rome, 20
Transfix, 164
Transformation sous douane, 297
Transit, 298
Transitaire, 275
Transpac, 164
Troc, 319
TVA, 20, 270, 273, 274

U

UEM, 25
Union économique et monétaire, 25
Unité de Compte Européenne (ECU), 24
Unité payante (ULD), 231
Uruguay round, 12, 13

V

Valeur en douane, 282
Valeur intrinsèque, 261
Valeur transactionnelle, 282
Vente à l'arrivée, 170
Vente au départ, 170
Vente directe, 125
Vidéo transmission, 165
Virement bancaire, 197
Visio-conférence, 165
Voyage de prospection, 98 et s.

Éditions Masson
216, boulevard Saint-Germain
75243 Paris Cedex 07
Dépôt légal : mars 1994

SNEL SA
Rue Saint-Vincent 12 - 4020 Liège
février 1994

