



www.u-picardie.fr

M. Alain Deppe
Professeur Amiens

MARKETING INTERNATIONAL

Séquence 1 : Les fondements du commerce international : approches historique, théorique et organisationnelle

Objectif général :

- Connaître les principales problématiques historique, économique et organisationnelle liées à l'activité internationale de l'entreprise.

Objectifs intermédiaires :

- Identifier les évolutions du commerce international et percevoir les tendances actuelles
- Comprendre les fondements théoriques de la spécialisation internationale et connaître les théories contemporaines liées à la multinationalisation des firmes.
- Connaître les différentes organisations du commerce international dans leur dimension institutionnelle et en apprécier l'importance et le rôle.

SOMMAIRE

INTRODUCTION

I. ANALYSE DE L'ÉVOLUTION HISTORIQUE

II. ANALYSE THÉORIQUE DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX

III. ANALYSE ORGANISATIONNELLE DU COMMERCE MONDIAL

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

INTRODUCTION

Les échanges internationaux, notion moins restrictive que celle afférente au commerce international (importations et exportations de biens physiquement identifiables), englobent toutes les transactions portant sur les opérations d'achat et de vente de produits et de services à l'étranger.

L'internationalisation (processus d'ouverture des économies nationales) est un processus d'intégration économique irréversible et concerne aussi bien les opérations commerciales que productives ou financières.

Si la corrélation entre le commerce international et la croissance économique est établie, elle n'en reste pas moins relative et a conduit les pays industrialisés à mettre en place, après la Seconde Guerre Mondiale, un cadre institutionnel pour favoriser les échanges (III). Cette tentative de développement de la coopération internationale semblait donc mettre un terme à la vieille querelle opposant les partisans du protectionnisme à ceux du libre-échange (II). Mais la mondialisation n'est pas neutre. Elle ne profite pas équitablement à tous les pays et induit de nouvelles règles d'échange, comme le montre l'analyse de l'évolution historique (I).

I. ANALYSE DE L'ÉVOLUTION HISTORIQUE DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX

Le développement des échanges internationaux s'inscrit dans une perspective historique au sein de laquelle se succèdent des phases de libre-échange et des phases de protectionnisme.

A. ÉMERGENCE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Périodes de prospérité et de marasme alternent jusqu'au XVIII^e siècle, période à partir de laquelle l'activité économique se développe.

1. Avant la Révolution industrielle

a. Des échanges limités jusqu'au XVIII^e siècle

Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part tout à fait minime des économies nationales (vin, sel, grains, épices, étoffes).

Les voies de communication entre pays sont rares et ne sont pas entretenues. Les commerçants doivent s'acquitter de nombreuses taxes et autres droits de péage.

La situation économique est, par ailleurs, peu favorable. Les économies nationales, à vocation essentiellement agricole, ne parviennent pas toujours à satisfaire les besoins de leur propre population. Elles ne créent donc pas le surplus de production nécessaire au développement du commerce lointain ([Document 1](#)). La tendance est au repli sur soi, au protectionnisme.

b. Naissance du commerce international au XVIII^e siècle

Il faut attendre le XVIII^e siècle pour voir l'échange moderne se généraliser et le commerce extérieur se développer. Les ports de la côte Atlantique, Nantes et Bordeaux principalement, connaissent à cette époque, grâce au commerce colonial et à la traite des esclaves noirs, une grande prospérité.

A l'intérieur du royaume, le commerce s'intensifie grâce à l'amélioration et l'extension du réseau routier [Création de l'École et du corps des ingénieurs des Ponts et Chaussées par [Daniel Charles Trudaine](#) (1703-1769)]. Devant les marchés de plus en plus larges qui s'ouvrent devant eux, les négociants pressent les industriels d'accroître leur production.

De nouveaux moyens d'échange et de paiement sont introduits et de grandes compagnies par actions sont créées [Compagnie des mines d'Anzin, Fondations Royales du Creusot].

2. Après la Révolution industrielle

a. Le protectionnisme du début du XIXe siècle

La Révolution industrielle est un bouleversement qui touche à la fois l'industrie, l'agriculture, la population, les transports, le commerce. Elle a lieu d'abord à la fin du XVIIIe siècle en Grande-Bretagne et au début du XIXe siècle en France et en Allemagne, dans un climat protectionniste assez marqué ([Document 2](#)).

Ainsi, la Grande-Bretagne avait-elle institué des monopoles commerciaux (les Compagnies à chartes) et de navigation (les Actes de navigation britanniques) et mis en place une législation pour réguler le commerce des grains, protéger les propriétaires fonciers et encourager les exportations de blé par des primes [[Corn Laws](#) : lois protectionnistes concernant la production céréalière britannique].

En France, on trouve surtout des taxes sur les produits industriels et agricoles. En Allemagne, [List Friedrich](#) (1789-1846), économiste allemand théoricien du protectionnisme éducatif, se fait le théoricien de la protection des industries naissantes dans le cadre d'une union douanière de 39 états, le [Zollverein](#) [Créé en 1834 sous l'impulsion de la Prusse, a un rôle déterminant dans la formation de l'unité Allemande.], qui abolissent entre eux toute forme de protection tarifaire et qui érigent un tarif extérieur commun ([Document 3](#)). Les Etats-Unis n'échappent pas à cette tendance et accentuent même cette politique durant tout le XIXe siècle arguant de la protection des industries naissantes et de la nécessité d'imposer des droits qui constituent l'essentiel des recettes publiques.

b. Le libre-échange de la seconde moitié du XIXe siècle

Le commerce international reste donc fortement contrôlé jusqu'au milieu du XIXe siècle.

Cependant, les limites qu'implique le protectionnisme vis-à-vis du développement anglais sont nettes. Les droits de douanes, trop importants, handicapent le développement d'une économie dominante. Dans le même temps, les coûts du blé, trop élevés, sont cause

de troubles sociaux et politiques. Peu à peu, La Grande-Bretagne s'écarte des pratiques protectionnistes et les idées libre-échangistes s'étendent.

Le tournant libéral est amorcé lorsque cette grande puissance exportatrice abolit les lois sur le blé (1846) et les lois de navigation (1849) avant de conclure un traité de libre-échange avec la France (1860). La France est alors la deuxième puissance économique et le développement des échanges entre les deux pays est aussi décisif en termes commerciaux qu'en termes psychologiques.

La dynamique libre-échangiste gagne le Zollverein, la Hollande, la Belgique, la Suisse, et la Russie qui prennent à la suite des mesures visant à intensifier les échanges.

B. DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

1. Le repli protectionniste de la période 1880-1945

a. Le retour du protectionnisme à la fin du XIXe siècle

A partir des années 70, l'Europe Occidentale est envahie de produits en provenance des États-Unis, d'Europe Orientale et de Russie (céréales, laines, viande grâce aux premiers bateaux frigorifiques, oléagineux). Les prix s'effondrent. Les revenus fonciers et la valeur de la terre diminuent. La croissance mondiale semble moins assurée et chacun se replie sur ses positions.

La loi douanière allemande de 1879 est considérée comme le point de départ d'une nouvelle ère protectionniste. Pour répondre aux pressions des agrariens bavaois, menacés par les céréales russes, et des industriels rhénans qui souhaitent protéger leurs entreprises naissantes, [Bismarck](#) [Homme d'état prussien (1815-1898) qui réalisa l'unité allemande] rompt la politique d'ouverture en remontant les taux de taxation de l'Allemagne.

La France ne tarde pas à suivre cet exemple et met en place, en 1881, une loi douanière inspirée du modèle allemand. En 1892, [Méline](#) [Homme politique français (1838-1925) représentant des intérêts agrariens et partisan du protectionnisme] abolit l'ensemble des traités commerciaux et impose un tarif visant à protéger l'agriculture française. La Russie s'engage elle aussi, dans la voie protectionniste en triplant pratiquement ses tarifs douaniers [Tarif Mendeleiev qui augmente les prélèvements en les portant de 12 % en 1876 à 33% en 1891] au cours du dernier quart de siècle.

b. Généralisation du protectionnisme après la crise de 29

Après la Première Guerre Mondiale, la Grande-Bretagne, contestée dans son rôle de puissance dominante par les États-Unis, abandonne à son tour le libre-échange.

La crise des années 20, par sa soudaineté et sa brutalité, contribue à l'aggravation des mesures protectionnistes. Pour protéger des entreprises fragilisées et un marché national récessif, la France rétablit les contingentements, bientôt imitée par l'ensemble des pays. La généralisation du " nationalisme économique " provoque l'effondrement des échanges et entraîne une contraction du volume de la production industrielle qui atteint son minimum en 1932. Celui-ci a baissé d'un tiers en quantité et de deux tiers en valeur par rapport à 1929 ([Document 4](#)). La fin des années 30 se caractérise par une reprise timide des échanges dans le cadre d'accords bilatéraux adoptant le troc ou le clearing [Règlement par compensation des balances commerciales de 2 pays pour réduire les mouvements de devises], ou dans des zones monétaires farouchement protégées comme le bloc sterling, le bloc dollar, le bloc franc.

2. De 1945 à nos jours : reprise et explosion des échanges

a. L'internationalisation des échanges

Au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale, le volume des échanges mondiaux est revenu à son niveau d'avant 1914. La croissance du commerce mondial pendant cette période a été quasi nulle et largement inférieure à celle de la production. Les États-Unis, devenus grande puissance exportatrice (22 % du commerce mondial) cherchent à réamorcer la pompe des échanges internationaux pour soutenir leur industrie. Sous leur pression, la signature des accords de [Bretton-Woods](#) [Création, en 1944, d'un nouveau système monétaire international sur la base des thèses américaines.] instituant le dollar comme devise universelle unique, et celle des accords du [Gatt](#) [General Agreement on Tariffs and Trade ; accord général sur les tarifs douaniers et le commerce signé en 1947] favorisant le multilatéralisme et le libéralisme, visent à donner un cadre institutionnel favorable au commerce international.

Le développement des échanges est la conséquence majeure de ces accords. Ainsi, pendant la deuxième moitié du XXe siècle, le [commerce mondial](#) est-il multiplié par 100 en valeur, et l'excédent des exportations mondiales sur la production de richesses est-il en moyenne

de 4 points ([Document 5](#)). On illustre souvent, de ce point de vue, la tendance à la mondialisation de l'économie par l'excédent de la croissance du commerce (biens et services) sur celle de la production et par une augmentation plus rapide de l'IED (investissement étranger direct) que de l'investissement en capital fixe au niveau mondial.

Le début du XXI^e siècle a d'abord été marqué par un ralentissement, temporaire, du processus de mondialisation (éclatement de la bulle des technologies de l'information et crise boursière de 2001), puis par une hausse assez sensible, en valeur, des échanges de biens et de services, imputable pour une bonne part (2/3 de la hausse) à la variation des prix en dollars. On estime qu'en 2003 le commerce mondial des marchandises a progressé de 16 pour cent, atteignant 7,3 billions de dollars, et celui des services commerciaux de 12 pour cent, atteignant 1,8 billion de dollars. L'évolution du commerce en valeur nominale, au cours de ces dernières années, a donc été fortement marquée par des évolutions très divergentes en matière de prix et de taux de change.

Vérifions les savoir-faire

Applications

b. Les conséquences des évolutions du commerce international

Cette évolution s'accompagne d'une intégration économique croissante des pays industrialisés et d'une internationalisation de la production.

A la vision Nord-Sud des relations économiques internationales qui prévalaient avant la Seconde Guerre Mondiale peut se substituer aujourd'hui celle d'une analyse des échanges internationaux dans le cadre d'un monde tripolaire [[Triade](#) constituée de trois grandes zones : l'Europe, l'Amérique du Nord, l'Asie du Sud-Est]. Plus de 80 % des importations et des exportations réalisées au cours de la période 2001-2003 ont pour origine et/ou destination l'un de ces trois pôles. ([Document 6](#)).

Par zone, durant cette période, les exportations des États-Unis ont reculé, tandis que

leurs importations ont continué de progresser parallèlement à la production, ce qui a entraîné une quasi-stagnation du ratio du commerce au PIB. Dans les pays du MERCOSUR, les exportations ont vivement progressé, tandis que les importations ont fortement baissé par rapport à la production, de sorte que le ratio moyen du commerce au PIB est resté stationnaire durant la période 1997-2003. Les cinq pays en développement d'Asie les plus touchés par la crise financière de 1997 ont connu une croissance de leurs exportations si vigoureuse entre 1996 et 2000 que même la reprise - modérée - de leurs importations n'a pu empêcher un accroissement du ratio du commerce à leur PIB. La baisse de la production enregistrée en 2001 dans le secteur des technologies de l'information a entraîné un fléchissement du ratio des exportations aussi bien que des importations au PIB. À la suite d'une nette progression du ratio des exportations et de celui des importations au PIB de l'UE entre 1992 et 2000, les deux chiffres sont restés à peu près stables entre 2000 et 2003. Au Japon, ils ont régressé en 2001, mais ont connu ensuite une reprise modérée; en 2003, le ratio du commerce à la production du pays a atteint 10,5 pour cent, soit 1 demi-point de plus qu'en 2000. La Chine, en revanche, est le seul pays qui a continué à enregistrer une forte croissance du ratio de ses exportations et de ses importations durant la période 2000-2003, ce qui tient à l'ouverture accrue de son économie et au rôle qu'elle a joué dans l'essor du commerce mondial au cours des trois dernières années.

L'internationalisation n'est donc pas neutre. Contrairement à ce que pensait [Ricardo](#), la spécialisation introduit des inégalités, débouche sur une hiérarchisation des nations et créé des rapports de domination. Cela conduit donc certains pays, proches géographiquement ou économiquement, à vouloir se protéger et à mettre en oeuvre de nouvelles formes d'échange teintées de protectionnisme éducatif au sein d'unions économiques régionales.

Par ailleurs, l'internationalisation de la production impose un nouvel environnement commercial à l'intérieur duquel une partie croissante des échanges mondiaux (plus du tiers), effectuée entre filiales d'un même groupe à travers les nations, échappent aux lois du marché. Ce sont les marchés captifs des firmes transnationales qui limitent la concurrence internationale et remettent en cause les fondements théoriques du libre-échange.

Vérifions les savoirs



Vérifions les savoir-faire

Applications

II. ANALYSE THÉORIQUE DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX

Les économistes ont tenté, depuis le XVI^e siècle, d'expliquer, voire de justifier les échanges internationaux. L'apport des théories du commerce international au développement de ces échanges est indéniable.

A. FONDEMENTS THÉORIQUES

1. les mercantilistes

Il n'existe pas, à proprement parler, de courant de pensée mercantiliste. On regroupe sous ce vocable des analyses qui ont tenté de conjuguer enrichissement des marchands et puissance politique de l'État. Si l'on se réfère aux politiques mises en oeuvre par les différentes nations au cours des XVI^e et XVII^e siècles, il est possible de distinguer trois approches différentes.

a. l'approche française

La politique française, inspirée notamment par Montchrestien [[Antoine de Montchrestien](#) (1575-1621), écrivain et économiste français auteur du traité de l'économie politique] ([Document 7](#)), privilégie les industries manufacturières et le rôle prépondérant de l'État. Celui-ci doit, par la réglementation et autres mesures

restrictives ou incitatives, infléchir le comportement des acteurs de la vie économique du pays pour les orienter dans la direction appropriée. L'enrichissement de l'État s'obtient par un afflux de devises en provenance d'autres pays.

b. l'approche anglaise

Les mercantilistes anglais, à l'instar de William Petty [[William Petty](#) (1623-1685), médecin et économiste anglais, auteur de l'Arithmétique politique], pensent que l'accroissement des richesses résulte du développement du commerce international et plus particulièrement du commerce maritime. Il faut donc limiter les importations et augmenter les exportations pour dégager un excédent commercial, synonyme de rentrées d'or dans les caisses de la nation. Les taux d'intérêt vont diminuer, relancer l'investissement et doper la demande.

c. l'approche espagnole

Pour le courant espagnol, la puissance de la nation repose sur la masse de métaux précieux obtenue. Il faut donc accroître le stock d'or. Cela se fait notamment par le pillage des colonies de l'Amérique Latine. Un économiste français, du nom de [Jean Bodin](#) (1530-1596) [Son analyse monétaire est considérée comme une première ébauche de la [théorie quantitative](#)], démontre que cette idée est fautive et qu'un excédent de monnaie est source d'inflation ([Document 8](#)). Les conséquences de la thésaurisation de l'or par l'Espagne s'avèrent économiquement désastreuses. Trompés par l'abondance monétaire, les espagnols négligent leur industrie qui ne parvient plus à satisfaire une demande de plus en plus importante. Les importations, stimulées par la hausse des prix, entraînent un déficit extérieur et un appauvrissement du pays. Ces différentes politiques vont être l'objet, à partir du XVI^e siècle, d'une remise en cause par les théoriciens du libre-échange .

2. [les classiques](#)

Alors que les mercantilistes considèrent le commerce avec l'étranger comme un jeu à somme nulle, les classiques considèrent le libre-échange comme un jeu à somme positive. Les premières tentatives de modélisation de l'échange international sont l'œuvre de deux auteurs britanniques du XVII^e siècle et du début du XIX^e, Adam Smith (1723-1790) [Economiste écossais auteur de " Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations " en 1776.] et David Ricardo (1772-1823) [Économiste anglais auteur

de " Principes de l'économie politique et de l'impôt " publié en 1817.]

a. Smith justifie l'échange par la loi de l'avantage absolu

Selon cette loi, pour échanger, chaque économie a intérêt à se spécialiser dans les activités pour lesquelles elle possède " *quelque avantage sur ces voisins* " en termes de productivité et d'acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangers peuvent fabriquer à coût moindre. Le pays qui parvient à produire un bien avec moins de facteurs de production que ses voisins possède un avantage absolu. C'est la principe de la division internationale du travail dont doit résulter un gain mondial ([Document 9](#)). Cette théorie présente cependant l'inconvénient d'exclure les pays qui ne possèdent pas un avantage absolu en termes de productivité

b. Ricardo justifie l'échange par la loi des avantages relatifs

Ricardo démontre, au début du XIXe siècle, qu'un pays qui ne dispose d'aucun avantage absolu peut trouver un intérêt à participer au commerce international en se spécialisant dans la production pour laquelle son désavantage est le moins grand. C'est la théorie de l'avantage relatif ou comparatif. La spécialisation ne prendra plus en compte le critère de productivité mais la rentabilité dégagée par l'échange monétaire, compte tenu de l'inégalité du coût du travail, d'un prix moins élevé dans les pays de faible productivité ([Document 10](#))

3. les néoclassiques

a. le théorème de HOS

Cette théorie des coûts relatifs a été approfondie au XXe siècle par les économistes Hecksher, Ohlin et Samuelson [Nom des trois économistes dont les initiales ont été retenues pour qualifier le théorème qui porte leur nom.] qui ont cherché à comprendre les différences de coûts comparatifs entre les pays et à appliquer, dans leur théorie du commerce international, les principes de [l'analyse marginaliste](#). Ils ne raisonnent plus dans le seul cadre de coûts mesurés comme précédemment par des écarts de productivité de l'unique facteur travail. Ils expliquent l'échange international par l'abondance ou la rareté relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays. En fonction de la loi économique simple qui consiste à dire que tout ce qui est rare est cher, une économie doit se spécialiser dans les activités qui utilisent le plus intensément

le facteur de production dont elle dispose en abondance. Elle a intérêt à exporter ces biens et à importer ceux qui utilisent le facteur de production pour lequel elle est le moins bien dotée.

b. [Le paradoxe de Leontieff](#) [Économiste d'origine russe émigré aux États-Unis, auteur du tableau d'entrées-sorties ([Document 11](#))]

Dans les années 50, Wassily Leontieff teste le modèle d'interprétation néoclassique sur les données du commerce extérieur des États-Unis et met en évidence la contradiction qui existe entre la dotation factorielle de ce pays, à priori fortement avantagé en capital, et sa spécialisation dans des productions intensives en travail. Dans le modèle, un tel résultat correspond à un pays peu développé possédant un surplus de main d'œuvre.

Loin d'invalider le théorème de HOS, les travaux de Leontief permettent de le préciser en prenant notamment en compte, parmi d'autres explications, l'hétérogénéité du facteur travail.

B. THÉORIES CONTEMPORAINES

1. [Théories macroéconomiques](#)

a. **Théorie de la demande** ([Document 12](#))

Les analyses traditionnelles sont fondées sur les capacités de production des pays et donc sur l'offre.

En 1961, [Steffan Burestam Linder](#) considère que la demande, largement négligée jusqu'alors, joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international.

Les pays se spécialisent non plus en fonction de leurs dotations en facteurs mais de leur demande interne. Quand celle-ci tend à se saturer, l'entreprise cherche de nouveaux débouchés à l'exportation. Dans cette optique, le marché international n'est rien d'autre que le prolongement du marché national.

b. **Théorie du cycle de vie international des produits**

[Vernon](#) a montré le caractère éphémère de cet avantage.

Quand le produit banalisé est parvenu dans sa phase de maturité, il devient intensif en travail peu qualifié. Dans ces nouvelles conditions, le prix des facteurs retrouve son importance. Pour diminuer les coûts (transports, fabrication), les entreprises délocalisent leur production vers des pays en voie de développement qui deviennent à leur tour exportateurs vers les pays industrialisés.

La nouvelle division internationale du travail qui en résulte pourrait être assimilée à la recherche par les " pays du centre " de coûts d'approvisionnement moindres.

Ce schéma correspond finalement au modèle d'interprétation néoclassique même si la prise en compte de la demande dans le commerce international conduit à une remise en cause des critères de spécialisation et de compétitivité (définie comme l'aptitude à conquérir des parts de marché).

2. Théories de la firme

a. la concurrence imparfaite

Les échanges de produits presque semblables entre pays à niveau de développement comparable ont conduit certains économistes à remettre en cause les grilles de lecture classique et néoclassique dans le cadre desquelles ces pays n'auraient aucun intérêt à se spécialiser. Pour Bernard Lassudrie-Duchêne, la différenciation des produits permet aux entreprises de retrouver une situation de monopole de fait. Il ne s'agit plus de produire en masse des produits homogènes mais de produire, en séries plus limitées, des articles différenciés, soit dans le cadre d'une stratégie de spécialisation, soit d'une stratégie de diversification. La compétitivité internationale se construit maintenant sur la gestion bien comprise du binôme différenciation/domination par les coûts. Krugman, au-delà des entreprises, pointe les tentations de dérive protectionniste qui conduisent les nations à tenter de récupérer les rentes de monopoles qui apparaissent sur ces marchés imparfaits.

b. Théorie de la firme multinationale

D'autres auteurs, comme Dunning, ont essayé d'intégrer dans leurs analyses les trois niveaux macroéconomique (nation), mésoéconomique (secteur d'activité), et microéconomique (l'entreprise) pour démontrer que les stratégies d'internationalisation dépendaient de la combinaison d'un certain nombre de

conditions. L'analyse de Dunning a pris le nom de *théorie éclectique* ou encore de *paradigme OLI* (O pour Owner advantage ou avantage spécifique représentant les actifs intangibles découlant de la taille et de la position de l'entreprise sur la scène internationale, L pour avantage lié à la Localisation à l'étranger intégrant les attraits et les contraintes spatiales du marché visé, I pour avantage lié à l'Internalisation prenant en compte les bénéfices que l'entreprise peut tirer, dans ce cadre, de son propre système de transaction). La firme doit posséder (au niveau mésoéconomique) certains avantages, par exemple une technologie, qu'il est plus intéressant d'internaliser (niveau microéconomique) du fait des faibles coûts des facteurs de production du pays d'accueil (niveau macroéconomique). De leur côté, Buckley et Casson, dans les années 80, approfondissant l'analyse de [Williamson](#), ont montré que l'internalisation apparaissait comme un moyen de diminuer les coûts de transaction des firmes multinationales.

c. L'avantage compétitif des nations

Porter (1993) présente le processus d'internationalisation dans le cadre d'un système interactif et indépendant de quatre éléments inhérents à l'environnement national de l'entreprise :

- la dotation du pays en facteurs de production (main-d'œuvre qualifiée, infrastructures, ..)
- la nature de la demande intérieure
- les stratégies, la structure et la nature de la compétition intra firmes au niveau national
- la coexistence, au plan national, d'industries amont et d'industries apparentées compétitives

Si le succès d'une entreprise à l'international est donc prédéterminé, selon Mickaël Porter, par la qualité de son environnement national, cela s'avère une condition nécessaire mais non suffisante. Deux autres variables sont appelées à jouer un rôle :

- l'Etat qui dispose de moyens (fiscaux, monétaires, légaux) qui permettent de stimuler les industries amont et apparentées (subventions publiques), de modifier la concurrence (lois anti-trust), d'améliorer la qualité des facteurs (formation) ou encore de stimuler la demande intérieure (fiscalité)
- le hasard

3. Théories de la domination

a. Théories des inégalités

Le problème de l'insertion d'un pays en développement dans la division du travail à l'échelle mondiale revient à retenir une spécialisation spécifique et à s'y montrer compétitif. Cependant, dans la mesure où il existe une échelle des biens plus ou moins valorisés dans l'échange international, les pays en développement ne profitent pas de leurs avantages comparatifs de la même manière. Depuis les années 50, les pays producteurs de matières premières subissent une dégradation des termes de l'échange. Un phénomène de " *croissance appauvrissante* ", concept suggéré par [Jagdish Bhagwati](#) qui dynamise en l'occurrence le théorème de HOS, apparaît qui oblige ces pays à exporter toujours davantage pour importer toujours moins. Les économies se laissent prendre au piège des spécialisations primaires. L'analyse marxiste de l'exploitation, appliquée par [Arghiri Emmanuel](#) au commerce international, a permis de forger le concept d'échange inégal et de proposer des stratégies de croissance autocentrée, déconnectée du monde capitaliste.

b. Théorie du vol de l'oie sauvage ([Document 13](#))

Comme l'indique [Akamatsu](#), l'échec de certaines options industrielles retenues et l'émergence sur la scène commerciale internationale de nouveaux acteurs issus du " Tiers-Monde " semblent aujourd'hui réhabiliter la logique ricardienne. Tous les pays trouvent un intérêt dans l'échange international. Celui-ci procure aux pays industrialisés les matières premières et les produits dont ils ont besoin et aux pays en développement les recettes d'exportation nécessaires à l'industrialisation et au remboursement des emprunts.

Mais il existe cependant une hiérarchie industrielle correspondant aux niveaux de développement des pays impliqués dans le commerce international. La globalisation induit la nécessité d'une nouvelle coopération dans les stratégies futures des différents acteurs, industrialisés ou non. K. Akamatsu a utilisé l'exemple d'un vol d'oie sauvage pour formaliser sa théorie. Il montre que plusieurs pays, dans une zone géographique donnée, se spécialisent dans des productions où ils sont relativement les plus efficaces. Ce nouvel équilibre de l'industrie stratégique mondiale permet une industrialisation par étape et favorise l'émergence de nouvelles puissances exportatrices.

Le développement du commerce international est aujourd'hui un fait acquis et irréversible. La spécialisation des pays dans leurs activités les plus rentables, la recherche de nouveaux débouchés, le prolongement du cycle de vie du produit ont contribué à la division internationale du travail et au succès de la théorie du libre-échange. Mais cette libéralisation et la concurrence internationale ne sont équitables, sur

l'échiquier commercial mondial, que si des limites et des règles leur sont imposées. Un cadre institutionnel favorable au développement des échanges internationaux a donc été progressivement mis en place.

Vérifions les savoirs



III. ANALYSE ORGANISATIONNELLE DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX

Le commerce international ne peut se développer que dans un cadre institutionnel approprié à l'intérieur duquel sont garanties la liberté et la sûreté des transactions. Les participants à l'échange bénéficient, en outre, dans leur propre pays, de dispositifs de soutien pour l'accès aux marchés étrangers.

A. LE CADRE INSTITUTIONNEL INTERNATIONAL

1. au niveau mondial

Ces accords à vocation commerciale ou financière ont été négociés, au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale, dans le cadre de l'ONU.

a. Les accords pour développer les échanges

- L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) - www.wto.org

L'objectif de l'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT ou General Agreement on tariffs and trade), créé en 1947 pour développer le libre-échange et le multilatéralisme, tendait vers l'abandon progressif et généralisé des droits de douanes (négociations commerciales multilatérales ou rounds), la suppression de toutes barrières non tarifaires, et l'abolition des mesures discriminatoires dans les échanges commerciaux. Malgré des résultats sensibles dans un certain nombre de

domaines (près de 40 % de baisse des droits de douane des pays industrialisés par exemple et diminution des restrictions quantitatives), des divergences d'intérêt, notamment entre grandes zones régionales, subsistent. Le commerce international se trouve dans une impasse.

Le GATT est remplacé, en 1995, à la suite de sept laborieuses années de négociations de l'Uruguay Round, par l'OMC, institution dont les attributions doivent permettre l'encadrement des échanges internationaux (mesures antidumping, surveillance des clauses restrictives dans les appels d'offres, définition et harmonisation des normes, vérification de l'application des accords de l'Uruguay Round).

Vérifions les savoir-faire

Applications

- La Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le développement (CNUCED) - www.unctad.org

Les pays en développement, convaincus que le GATT ne leur est pas favorable, convoque, en 1964, une Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement. Elle a pour vocation d'améliorer la participation des pays les moins développés au commerce international. La CNUCED devient le lieu privilégié du dialogue Nord-Sud. Elle est à l'origine du système généralisé des préférences (SGP), des accords par produit (matières premières comme l'étain, produits de base) pour la stabilisation des cours, du code de conduite maritime pour le partage des lignes et des accords sur les montants des aides publiques au développement.

- L'Organisation de Coopération et Développement Economique (OCDE)

L'OCDE - www.oecd.org - instituée au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale pour faciliter la reconstruction de l'Europe dans le cadre du plan Marshall, est devenue

aujourd'hui un centre d'études et d'analyse des politiques économiques mises en œuvre par les principaux pays développés (Europe, Amérique du Nord, Japon, Australie, Nouvelle-Zélande, Corée). On parle à ce sujet de " Club des riches ".

b. les organismes pour financer les échanges

- Le Fonds monétaire international (FMI)

Le Fonds Monétaire International - www.imf.org - a été créé en 1944 par la Conférence de Bretton-Woods pour organiser les relations monétaires internationales et veiller au respect des règles du traité signé. Aujourd'hui, le rôle du FMI consiste à aider les pays qui en font la demande, soit techniquement dans la gestion de leurs problèmes d'endettement, soit financièrement en accordant des crédits internationaux. La contrepartie de cette aide est un fort pouvoir d'ingérence du FMI dans l'orientation des politiques économiques nationales.

- La Banque Mondiale - www.worldbank.org

Créée en même temps que le FMI, elle regroupe la BIRD (banque internationale pour la reconstruction et le développement) spécialisée dans le financement de projets d'infrastructure, l'AID (association internationale pour le développement) qui consent des prêts à des conditions privilégiées aux pays en développement, et la SFI (Société Financière Internationale) qui soutient les initiatives privées débouchant sur des projets rentables. Son action s'inscrit dans la durée. Elle prend en charge des projets en faveur des pays du Tiers-monde qui ne pourraient pas être financés par des moyens classiques.

- La Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement (BERD) - www.ebrd.com

La BERD a été créée en 1991 pour aider les pays d'Europe Centrale et Orientale engagés dans un processus de démocratisation à réussir leur transition vers l'économie de marché. Les financements attribués doivent concerner essentiellement les projets d'investissement rentable du secteur privé.

- La Banque Centrale Européenne (BCE) - www.ecb.int/

Créée le 1^{er} juin 1998, La BCE est devenue réellement opérationnelle depuis le 1^{er} janvier

1999, avec la naissance officielle et la mise en place de l'euro. Elle est l'organe exécutif du Système européen des banques centrales, composé des banques centrales des pays membres et de la BCE. Elle est responsable de la politique monétaire de l'Union Européenne. Sa mission principale sera d'assurer la stabilité des prix au sein de la zone euro, condition nécessaire à une croissance durable.

2. Les accords interrégionaux

De nouvelles formes d'échanges, plus ou moins teintées de protectionnisme, se développent depuis une quarantaine d'années, à l'intérieur de zones géographiques régionales, plus ou moins intégrées.

On distingue tout d'abord les zones de libre-échange à l'intérieur desquelles sont supprimés les barrières douanières tarifaires et non tarifaires.

On trouve ensuite l'union douanière qui est une zone de libre échange avec un tarif extérieur commun.

Le degré suivant d'intégration économique est le marché commun qui autorise, au sein d'une union douanière la libre circulation des hommes, des marchandises et des capitaux. Ensuite viennent l'union économique, marché commun dans lequel les pays membres harmonisent leurs politiques économiques et l'intégration économique qui vise l'unification des politiques économiques et sociales.

a. les principaux accords régionaux

- Europe

NOM	COMPOSITION	CREATION	CARACTERISTIQUES

UE Union Economique	Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Hongrie, Chypre, Tchéquie, Slovaquie, Pologne, Lituanie, Malte, Lettonie, Estonie, Slovénie, Roumanie, Bulgarie	1957	Zone d'intégration économique
AELE www.aele.org Ass. Européenne de libre-échange	Islande, Liechtenstein, Norvège, Suisse	1959	Zone de libre-échange
CEFTA Accord de Visegrad	Tchéquie, Hongrie, Pologne, Slovaquie, République tchèque, Slovénie, Bulgarie, Roumanie	1991	Zone de libre-échange en 200.... La CEFTA se meurt, vive la CEFTA
EEE Espace économique européen	UE + AELE	1994	Zone de libre-échange
EEEM Espace économique euro-méditerranéen	UE + 12 pays méditerranéens (Algérie, Autorité palestinienne, Chypre, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Mauritanie, Syrie, Turquie)	1995	Zone de libre-échange d'ici 2010

. Afrique

NOM	COMPOSITION	CREATION	CARACTERISTIQUES
-----	-------------	----------	------------------

CEDEAO Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest http://www.ecowas-fund.org/	Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Mauritanie, Niger, Nigéria, Sénégal, Guinée, Libéria, Sierra Léone, Ghana, Cap-vert, Gambie, Guinée-Bissau, Togo	1975	Projet de marché commun
SADC Communauté de développement de l'Afrique Australe http://www.sadc.int	Afrique du Sud, Angola, Botswana, Congo RD, Lesotho, Malawi, Maurice, Mozambique, Namibie, Seychelles, Swaziland, Tanzanie, Zambie, Zimbabwe	1992	Projet de zone d'intégration économique

. Asie

NOM	COMPOSITION	CRÉATION	CARACTÉRISTIQUES
ASEAN Ass. des nations du Sud-Est_ www.aseansec.org	Brunei, Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam, Laos, Cambodge, Myanmar	1967	Projet de zone de libre-échange

. Amérique

NOM	COMPOSITION	CRÉATION	CARACTÉRISTIQUES
-----	-------------	----------	------------------

CACM www.sice.oas.org/trade/camerf.asp Marché Commun d'Amérique Centrale	Costa-Rica, Guatémala, Honduras, Nicaragua, Salvador	1960	Union douanière fortement perturbée par les conflits interrégionaux.
PACTE ANDIN www.comunidadandina.org	Bolivie, Colombie, Equateur, Pérou, Vénézuéla	1969	Projet d'Union douanière
CARI COM http://www.caricom.org/ Communauté des Caraïbes	Antigua, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Haïti Grenade, Jamaïque, Montserrat, St Kitts and Nevis, Guyana, Anguilla, St Vincent, Ste Lucie, Surinam, Tobago	1973	Projet de marché commun
MERCOSUR http://www.mercosur.org.uy Marché commun du Sud	Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay	1991	Zone de libre-échange
ALENA www.nafta-sec-alena.org Accord libre-échange américain	Canada, Etats-Unis, Mexique	1992	Zone de libre échange pour 2007

• Moyen-Orient

NOM	COMPOSITION	CREATION	CARACTERISTIQUES
-----	-------------	----------	------------------

CCEAG Conseil de coopération des Etats arabes du golfe	Arabie Séoudite, Bahrein, Qatar, Emirats Arabes, Koweit, Oman	1981	Projet d'union douanière
---	---	------	--------------------------

• Pacifique

NOM	COMPOSITION	CREATION	CARACTERISTIQUES
ANZCERTA Accord commercial de rapprochement économique	Australie, Nouvelle-Zélande	1983	Zone de libre-échange
APEC http://www.apecsec.org.sg Asie Pacific Economic Corporation	ASEAN + ALENA + Australie, Chili, Chine, Corée du Sud, Japon, Nouvelle-Zélande, Nouvelle-Guinée, Russie, Pérou, Taiwan,	1989	Zone de libre-échange pour 2010

b) l'Union Européenne - www.europa.eu.int

L'Union Européenne, qui comprend désormais 27 états membres, est une union douanière, économique et monétaire qui vise à se transformer en une zone d'intégration économique et politique. Elle réalise 40 % du commerce mondial et compte actuellement 430 millions d'individus. Un projet de constitution, soumis à ratification, doit donner à l'Union Européenne, une cohérence politique, économique et sociale.

• Étapes de la construction européenne

* Les traités de la construction

TRAITE DE PARIS	TRAITE DE ROME	TRAITE EURATOM	ACTE UNIQUE EUROPEEN	TRAITE DE MAASTRICHT	TRAITE AMSTERDAM	<u>TRAITE DE NICE</u>
1951	1957	1958	1986	1992	1997	2001
Création CECA (communauté européenne du charbon et de l'acier)	Création de la communauté économique européenne	Création de la communauté européenne pour l'énergie atomique	Projet de création d'une union économique, monétaire	Création d'une union économique, monétaire et sociale	Politique sociale, étrangère et fonctionnement institutions	Vote à majorité qualifiée et fonctionnement institutions,

* Les pays de la construction

1958	1973	1981	1986	1995	2004	2007
Allemagne, Belgique, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas	Les 6 + Danemark, Irlande et Royaume-Uni	Les 9 + la Grèce	Les 10 + L'Espagne et le Portugal	Les 12 + l'Autriche, La Finlande, La Suède	Les 15 + La Tchéquie, la Pologne, la Hongrie, la Slovénie, la Slovaquie, La Lituanie, la Lettonie, l'Estonie, Malte, Chypre,	Les 25 + La Bulgarie, La Roumanie

. Institutions communautaires

<u>Le Conseil Européen</u>	Réunion périodique des Chefs d'Etats et/ou de gouvernements et du Président de la Commission. Il fixe les orientations politiques générales dans les grands domaines de la construction européenne.
Le Conseil des Ministres	Réunion, en fonction des sujets traités, des ministres des Etats membres pour harmoniser les différentes politiques économiques. Dispose d'un pouvoir de décision. Assisté par le COREPER (comité des représentants permanents).
<u>La Commission Européenne</u>	Considéré comme l'exécutif . Elle prépare les travaux du Conseil des ministres et veille à l'application de ses décisions . Elle gère l'administration et le budget de l'Union. Elle contrôle et sanctionne l'application des traités.
<u>Le Parlement Européen</u>	Élus au suffrage universel depuis 1979, les députés européens, représentants des peuples des différents États membres détiennent, depuis 1992, un pouvoir de co-décision avec le Conseil. Contrôle activités communautaires et budget.
<u>le Comité Économique et social européen</u>	Rôle consultatif . Composé de membre représentant les groupes d'intérêt sociaux et économiques de chaque État membre. Donne son avis sur les propositions de textes soumis au Conseil.
<u>La Cour européenne de Justice</u>	Juridiction communautaire supranationale qui vérifie la légalité des décisions prises par les États membres. Elle peut infliger des sanctions financières aux États membres qui ne respecteraient pas les dispositions des traités signés.

- **Politiques communautaires**

La réalisation d'une intégration économique nécessite celle d'une unification des politiques économiques des États membres de l'UE. C'est d'abord dans le domaine de l'agriculture (1962) que le Traité de Rome a défini une politique commune sur la base

de trois grands principes qui sont ceux de l'existence d'un grand marché européen, de la préférence communautaire et de la solidarité financière. L'expérience de la politique agricole commune (PAC) permet de favoriser la modernisation de l'agriculture européenne. Cependant, l'administration de prix supérieurs à ceux du marché entraîne une logique productiviste et l'accumulation d'excédents de plus en plus coûteux, institue un système de subventions indirectes et amène des critiques extérieures de plus en plus virulentes. La réforme de la PAC, au début des années 1990, tente de limiter l'ampleur de cette prise en charge grâce à un système d'aide directe aux agriculteurs.

Par la suite, les différents accords permettent de mettre en oeuvre des actions communes dans de nombreux domaines ; politique douanière en matière de relation avec l'extérieur (accords de coopération avec certains pays), politique de la concurrence (ouverture des marchés publics et harmonisation des normes), politique fiscale (suppression des taux de TVA majoré, recherche d'une harmonisation), politique régionale (réduction des disparités pour des régions en reconversion industrielle ou en retard de développement), politique sociale (le Royaume-Uni ne participe pas à la mise en oeuvre de la politique sociale commune), relations avec les entreprises (développement d'outils en direction des petites et moyennes entreprises pour améliorer la communication et la coopération).

B. LE CADRE INSTITUTIONNEL NATIONAL

Il comprend des organismes publics et privés qui ont pour vocation de faciliter l'accès des marchés étrangers aux entreprises françaises

1. Le cadre public des dispositifs de soutien

Le système public d'encadrement du commerce extérieur comprend un grand nombre d'organismes aux attributions complémentaires

a. pour l'information et la promotion

- La Direction des Relations Économiques Extérieures (DREE)

Le dispositif de soutien public aux exportateurs est principalement animé par la DREE - www.dree.org - . Au sein du Ministère de l'Économie et des Finances, ce service est chargé plus particulièrement de mettre en oeuvre et de coordonner la

politique gouvernementale à l'exportation. Son travail consiste à informer les entreprises grâce aux Missions économiques (ex P.E.E. -postes d'expansion économiques-) réparties dans 120 pays, à analyser les évolutions du commerce extérieur, à apporter une assistance technique, financière et industrielle. Elle est représentée au niveau régional par les Directions Régionales du Commerce extérieur (D.R.C.E.) qui ont en charge, entre autres attributions, le contrat de Plan Etat/Région (CPE) regroupant l'ensemble des aides régionales destinées pour les entreprises qui exportent (subvention pouvant aller jusqu'à 50 % des montants engagés)

- [Ubifrance](#)

Association placée sous la tutelle de la DREE, UBI FRANCE a pour mission d'accompagner les entreprises françaises dans toutes leurs actions de développement à l'international. Cette aide se manifeste principalement sous forme d'organisations de contacts entre professionnels français et étrangers, de participation groupée d'entreprises sur les salons internationaux, de coopération dans le domaine technique, d'actions promotionnelles. UBI FRANCE a absorbé le CFCE qui a néanmoins conservé sa dénomination propre.

- Le CFCE

Le CFCE - www.cfce.fr - est un établissement public qui a pour vocation d'aider les entreprises qui souhaitent exporter. Ses missions consistent à fournir des informations économiques, commerciales ou réglementaires sur les marchés extérieurs et à favoriser la promotion de l'offre française à l'étranger.

En matière d'information, le CFCE met à la disposition des entreprises trois centres de documentation spécialisés (le centre de documentation industrielle, le centre d'orientation et de documentation économique, le centre de documentation agro-alimentaire) décentralisés en régions et un outil d'analyse du champ concurrentiel à l'international dénommé Alix ([Document 14](#)) Par ailleurs, le CFCE publie chaque année de nombreux titres relatifs au commerce international parmi lesquels l'hebdomadaire " le Moniteur du Commerce International " (MOCI).

En matière de promotion de l'offre française à l'étranger, le CFCE aide les entreprises en organisant des actions de prospection des marchés étrangers, des manifestations commerciales (grâce au CFME ou comité des manifestations économiques),

en favorisant les rencontres entre fournisseurs français et clients étrangers. La Sopexa (société pour la promotion des exportations agro-alimentaires) est plus particulièrement chargée de la promotion à l'export du secteur agro-alimentaire.

- Missions économiques (anciennement Postes d'Expansion Economique) - www.dree.org -

Les missions économiques (près de 170) sont des services extérieurs de la DREE ouverts auprès des ambassades de France dans près de 120 pays. Leurs missions, multiples consistent principalement à informer (analyse de la situation d'un pays, d'un secteur, d'un marché) et à aider les entreprises dans leurs actions de prospection, d'exportation et dans leurs démarches administratives (formalités, litiges, etc..)

- Direction Générale des douanes et Droits Indirects (DGDDI)

La DGDDI - www.finances.gouv.fr/douanes - est chargée de la mise en oeuvre des procédures douanières et du prélèvement des droits et des taxes afférents ([voir fiche technique n° 1 - les douanes](#))

L'une de ses missions consiste à diffuser des informations à caractère statistique et sur la réglementation douanière nationale et communautaire.

- Fondation à l'Exportation Artisanale (FONDEXPA)

La FONDEXPA, créée à l'initiative des Ministères du Commerce et de l'Artisanat et du Commerce Extérieur, a pour mission d'assister les petites entreprises artisanales sur les marchés à l'exportation. La Fondexpa réalise des diagnostics, recherche des partenaires, organise des actions de formation ou encourage la participation des petites entreprises aux manifestations commerciales étrangères.

- [Société pour la promotion des exportations agro-alimentaires](#) (SOPEXA)

Elle a pour mission exclusive de promouvoir les produits agro-alimentaires français à travers le monde en conseillant et en accompagnant les entreprises et les acteurs du secteur dans leur démarche de mise en marché internationale de leur offre.

La SOPEXA fédère les partenaires des secteurs privés et publics autour de campagnes de communication génériques sur le marché français et dans le monde.

- Agence pour la Coopération Technique, Industrielle et économique ACTIM -

La charte pour la coopération industrielle, inspirée de la charte pour l'exportation permet à l'Agence pour la coopération technique, industrielle et économique de promouvoir les technologies et le savoir-faire français dans la presse étrangère, de rapprocher entrepreneurs français et étrangers, de coordonner administrativement et financièrement les projets de coopération (le site est celui d'ubifrance).

- Normes et Règlements à l'Export (NOREX) - www.afnor.fr

Norex est un organisme d'information et de soutien aux exportations. Son rôle est de permettre aux entreprises d'accéder à l'information normative pour l'export. Il propose différentes prestations telles que la fourniture de dossiers techniques complets, des analyses techniques du produit, une assistance dans la démarche qualité pour l'obtention d'une certification, des tests de conformité à l'export pour les produits ([Document 15](#))

b. pour le financement et la couverture des risques

- Natexis (ex Banque Française du Commerce Extérieur)

Natexis Banque Populaire, est le fruit de l'acquisition de Natexis (ex Banque Française pour le Commerce Extérieur) par le groupe Banque Populaire qui a créé une filiale, [PRAMEX](#) (Promotion et Animation des Marchés Extérieurs), qui possède 8 agences à l'étranger. Leur mission est de démarcher les entreprises pour définir leurs besoins à l'exportation. Leur rôle est de hiérarchiser ces besoins et de les canaliser à partir d'un cahier des charges précis. PRAMEX va mettre à la disposition de l'entreprise les moyens et les garanties dont elle a besoin pour exporter (garantie contre le risque de non-paiement, crédit acheteur ou un crédit fournisseur)

La BFCE avait été créée par les banques et les établissements financiers (Banque de France, Caisse des Dépôts et Consignations, Crédit Agricole, BNP, Crédit Lyonnais, Société Générale) pour mettre en œuvre la politique d'aide aux exportations décidée par les pouvoirs publics. Elle intervient dans le financement des investissements à l'export ([voir fiche technique n° 2 - le financement des opérations internationales](#)), et plus particulièrement dans le cadre d'opérations longues et importantes pour lesquelles

l'aide de l'Etat est nécessaire (exemple pour des prêts à l'implantation dans un pays étranger en développement).

- Société Française d'assurance du capital risque (SOFARI S) - www.sofaris.com

La Sofaris est un organisme de soutien aux exportations spécialisé dans la couverture des risques ([voir fiche technique n° 3 - la gestion des risques](#))

- Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE) -www.coface.fr -

La Compagnie Française d'assurance pour le commerce extérieur, créée en 1946 et sous statut privé depuis 1994 (elle a été rachetée par la Banque Populaire en 2003), propose des contrats d'assurance pour les opérations commerciales avec l'étranger (prospection, crédits, risques de change, fabrication). Forte de son expérience, la Coface se lance aujourd'hui dans le domaine de l'information commerciale et du recouvrement des créances ([voir fiche technique n° 4 - l'assurance](#))

- Comité de Développement Extérieur (CODEX)

Il s'agit d'un établissement dont les missions consistent à aider les entreprises dans le cadre du financement de leurs opérations à l'export.

- Agence Nationale de Valorisation de la Recherche (ANVAR)

L'ANVAR - www.anvar.fr - est un organisme d'aide aux projets d'innovation. Son rôle est de permettre aux entreprises de limiter le risque d'échec financier ou technologique dans la mise au point d'un produit ou d'un procédé nouveau. L'ANVAR peut accorder sous conditions des subventions pour le financement partiel de projets d'études ou d'innovation.

- Institut National de la Propriété Industrielle (INPI) - www.inpi.fr -

Il s'agit d'un établissement public chargé de l'application des lois et règlements relatifs à la propriété industrielle ou intellectuelle, aux registres du commerce et des métiers et au dépôt des actes de société. Son rôle consiste à protéger les innovations, à enregistrer les entreprises et les principaux actes de la vie économique et à informer les acteurs de la vie économique sur le milieu dans lequel ils évoluent.

2. Le cadre privé des dispositifs de soutien

Il s'agit des aides à l'exportation apportée par les organismes consulaires et professionnels

a. le dispositif consulaire

- Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) - www.acfci.cci.fr

Le réseau consulaire comprend plus de 180 chambres - www.lille.cci.fr - regroupées au sein de l'assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie. Au niveau local, elles proposent à leurs adhérents différentes prestations en matière d'information avec leurs centre de documentation et leurs banques de données, de conseil aux entreprises pour les aider dans leur stratégie de conquête des marchés extérieurs, de formation professionnelle initiale et continue, de promotion. Intégrées dans le dispositif Reflex, elles servent de relais aux organismes publics

- Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Etranger (CCI FE) - www.uccife.org

70 Chambres de Commerce et d'Industrie françaises sont présentes dans près de 60 pays. Elles contribuent, sur le terrain, à tisser un réseau de relations d'affaires, avec les entreprises étrangères. Elles complètent le dispositif public des missions économiques à l'étranger, et des CFCE en France. Elles travaillent en collaboration avec les CCI vers lesquelles elles assurent une remontée d'informations.

- Chambres de Commerce Internationale

Elle publie les conditions du commerce international ([voir fiche technique n° 20 - les incoterms](#))

b. les autres moyens

- Réseau Français de Liaison pour l'Exportation (REFLEX)

Son rôle est de coordonner l'action des différents dispositifs publics et privés. Ainsi, localement, les différents acteurs publics et privés collaborent pour orienter et conseiller les entreprises qui souhaitent exporter. A l'étranger, la répartition des tâches permet d'offrir une plus grande efficacité en matière d'études de marché,

de prospection, de promotion, etc..

- Fédérations professionnelles

La plupart des syndicats ou des fédérations professionnels ont des services spécialisés créés pour fournir des renseignements et de la documentation sur tous les problèmes relatifs à l'exportation.

- Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur - <http://www.cnccef.org/>

Il s'agit d'un organisme regroupant des personnalités du secteur privé (environ 1500), en France et à l'étranger, choisis pour leur compétence et nommés par décret. Ils ne doivent pas être confondus avec les conseillers commerciaux des postes d'expansion économique à l'étranger.

- Association pour la compensation des échanges commerciaux (ACECO)

L'ACECO est un organisme indépendant situé à Paris qui offre des prestations de conseil et d'expertise, en matière de compensation [*" Opération commerciale par laquelle le vendeur s'engage à réaliser dans le pays de son clients les achats, les transferts de service ou toutes autres opérations d'échange d'une vente qui n'est obtenue qu'à cette condition "*]., tant pour les organismes internationaux que pour les entreprises, les banques,...

- Clubs d'exportateurs et Cercles d'exportateurs - www.maisonexport.org/resumes/club.htm

Ils regroupent les responsables d'exportation des entreprises adhérentes. Le Club des exportateurs est une structure nationale. Les cercles d'exportateurs sont des structures indépendantes, régionales ou départementales.

- Banques, transitaires, transporteurs, assureurs, etc.

Il s'agit en l'occurrence des intermédiaires commerciaux ([voir fiche technique n° 5 - le transport](#)) qui interviennent pour le compte d'une entreprise, soit en leur propre nom, soit au nom de l'entreprise. Certains supports peuvent aussi apporter ponctuellement une aide comme le Moniteur du Commerce International (MOCi) - www.lemoci.com

Vérifions les savoirs



Vérifions les savoir-faire

Applications

CONCLUSION

L'environnement international est devenu très instable. Il est devenu nécessaire de suivre ces évolutions à la fois :

- sur le plan historique (constitution de zones régionales, apparition du commerce transnational, etc.) ;
- sur le plan théorique (débat libre-échange contre protectionnisme) ;
- sur le plan organisationnel (institutions qui régissent le commerce mondial).

Par ailleurs, les organisations, comme nous le montrerons dans les prochains chapitres, doivent s'attacher à identifier et à comprendre les facteurs qui peuvent les inciter à élargir le champ spatial de leurs préoccupations et à mieux appréhender les évolutions des pratiques des acteurs du commerce international ([Document Annexe](#)).

BIBLIOGRAPHIE

Histoire des idées économiques, J. Boncoeur/H. Thouement, Tome 1, Nathan, 1989

Relations économiques internationales, J.L. Mucchielli, Hachette Supérieur, 1991

Economie, J.P. Gourlaouen/Y. Perraudeau, T2, Vuibert, 1990

L'économie mondiale, J.M. Siroën, T1 et T2, Colin, 1993

L'exportation dans la turbulence mondiale, P. Joffre, Economica, 1986

La Triade, émergence d'une stratégie mondiale de l'entreprise, K. Ohmae, Flammarion, 1985

L'entreprise sans frontières, K. Ohmae, Flammarion, 1991

Le monde des multinationales, B. Bonin, Ed. d'organisation, 1987

L'Union européenne, Fontaine, Le seuil, 1993

CFCE, Exporter, Foucher, 1996

SITOGRAFIE

<http://www.eur-export.com>

<http://exportsource.ca>

<http://www.reingex.com>

<http://geronim.free.fr/ecogene/bts2/d1partie31.htm>

https://secure.vtx.ch/shop/catalog_type.asp?shop=wto&language=F&rayon=annual_reportsfra

www.aele.org

www.wto.org

www.unctad.org

www.oecd.org

www.imf.org

www.worldbank.org

www.ecb.int

www.mercosur.org.uy

www.nafta-sec-alena.org

www.comunidadandina.org

www.aseansec.org

www.europa.eu.int

www.dree.org

www.cfce.fr

www.finances.gouv.fr/douanes

www.ubifrance.com

Marketing international

Séquence 1 :

Document 1 - Les enclosures, de T. More, in
l'Utopie (1516), Livre 1, ed. sociales, 1966.

M. Alain Deppe
Professeur Amiens

La noblesse et la valetaille ne sont pas les seules causes des brigandages qui vous désolent ; il en est une autre exclusivement particulière à votre île.

- Et quelle est-elle ? demanda le cardinal
- Les troupeaux innombrables de moutons qui courent aujourd'hui toute l'Angleterre. Ces bêtes, si douces, si sobres partout ailleurs, sont chez vous tellement voraces et féroces qu'elles mangent même les hommes, et dépeuplent les campagnes, les maisons et les villages.

En effet, dans tout le royaume, où l'on recueille la laine la plus fine et la plus précieuse, accourent, pour se disputer le terrain, les nobles, les riches, et même de très saints abbés. Ces pauvres gens n'ont pas assez de leurs rentes, de leurs terres, de leurs bénéfices, des revenus de leurs terres ; ils ne sont pas contents de vivre au sein de l'oisiveté et des plaisirs, à charge au public et sans profit pour l'Etat. Ils enlèvent de vastes terrains à la culture et les convertissent en pâturages, abattent les maisons, les villages, et n'y laissent que le temple, pour servir d'étables à leurs moutons. Ils changent en déserts les lieux les plus habités et les mieux cultivés. Ils craignent sans doute qu'il n'y ait pas assez de parcs et de forêts, et que le sol ne manque aux animaux sauvages.

Ainsi, un avare affamé enferme des milliers d'arpents dans un même enclos, et d'honnêtes cultivateurs sont chassés de leurs maisons, les

uns par fraude, les autres par la violence, les plus heureux par une suite de vexations et de tracasseries qui les forcent à vendre leurs propriétés. Et ces familles plus nombreuses que riches (car l'agriculture a besoin de beaucoup de bras) émigrent à travers les campagnes, maris et femmes, veuves et orphelins, pères et mères avec de petits enfants. Les malheureux fuient en pleurant le toit qui les a vus naître, le sol qui les a nourris, et ils ne trouvent pas où se réfugier. Alors, ils vendent à vil prix ce qu'ils ont pu emporter de leurs effets, marchandises dont la valeur est déjà bien peu de choses. Cette faible ressource épuisée, que leur reste-t-il ? Le vol, et puis la pendoison dans les formes.

Aiment-ils mieux traîner leur misère en mendiant ? On ne tarde pas à les jeter en prison comme vagabonds et gens sans aveu. cependant, quel est le crime ? c'est de ne trouver personne qui veuille accepter leurs services, quoiqu'ils offrent avec le plus vif empressement. Et d'ailleurs, comment les employer ? Ils ne savent que travailler à la terre ; il n'y a donc rien à faire pour eux, là où il n'y a plus ni semailles ni moissons. Un seul pâtre ou vacher suffit maintenant à faire brouter cette terre, dont la culture exigeait autrefois des centaines de bras.

QUESTION

Vous analyserez, en quelques lignes, les conséquences économiques et sociales des vagues successives d'enclosures qui ont eu lieu, en Angleterre, du XVI^e siècle au XVIII^e siècle.

Solution

Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur
Amiens

Séquence 1 :
Document 2 - La Première Révolution industrielle

" La révolution industrielle a été précédée, en Angleterre, au début du XVIII^e siècle, par d'importants progrès techniques dans le domaine agricole. Ceux-ci ont permis, dans ce pays, de doubler la production par actif agricole entre le début et la fin du siècle. Un de ces progrès a consisté, par exemple, à remplacer les jachères par la culture de plantes fourragères.

La révolution industrielle (début XIX^e siècle) a donc été précédée par une succession de vagues d'innovations techniques dans l'industrie. Ainsi a-t-on assisté, pendant le XVIII^e siècle, à l'apparition de techniques ou procédés nouveaux comme le passage de la fonte au bois à la fonte au coke (découvert en 1709 par Darby), à la mécanisation de la filature et du tissage, les métiers à tisser mécaniques, la machine à vapeur de Watt. "

QUESTION

En vous appuyant sur la théorie des cycles de Schumpeter, vous préciserez quelles sont les grappes d'innovations qui ont tiré la deuxième révolution industrielle (Début XX^e). Nous vivons, selon certains auteurs, la troisième révolution industrielle. Dans quels secteurs d'activité porteurs apparaissent les grappes d'innovations à l'aube de ce troisième millénaire ?

Solution

Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur
Amiens

Séquence 1 :
Document 3 - Ni Marx, ni Smith : le XXI^e siècle sera
celui de List, in le Courrier international n° 427 du
7/13 janvier 1999 (The Nation - Extraits)

Le responsable de la crise financière ? la mondialisation à marche forcée, aurait dit Friedrich List. Les théories de cet économiste du siècle dernier sont plus que jamais d'actualité, estime Michel Lind. Libéraux et progressistes doivent en prendre de la graine.

L'aggravation de la crise économique mondiale a mis à nu l'indigence de la philosophie du laisser-faire économique, à laquelle les Etats-Unis tentent de convertir le reste du monde. La libéralisation des marchés financiers a profité aux spéculateurs internationaux tout en réduisant la marge de manoeuvre des gouvernements des pays développés et de ceux en développement, dans la défense des intérêts à long terme de leurs producteurs et de leurs consommateurs. Pour couronner le tout, le Fonds monétaire International a insisté pour que les Etats victimes de la fuite des capitaux étrangers engagent des réformes qui risquent de mettre en péril leur stabilité sociale sans forcément apporter la prospérité. Malheureusement, si l'effondrement des marchés émergents a jeté le discrédit sur le laisser-faire, il a aussi démontré la faillite des solutions de rechange classique proposées par la gauche et les progressistes. Jusqu'ici, les néoprogressistes et les sociales ont monopolisé les critiques exprimées au sein de la gauche à l'encontre de l'orthodoxie libérale. Pourtant, aucune de ces deux écoles ne propose un autre modèle convaincant d'économie industrielle moderne.

Si les socialistes restent encore trop proches de Karl Marx, les

néoprogressistes comme Bill Clinton et Tony Blair ont fait trop de concessions à Adam Smith. A l'instar des keynésiens de l'après-guerre, ils refusent de remettre en cause l'orthodoxie économique néo-classique, qui fait de l'Etat un arbitre plutôt qu'un acteur de l'économie capitaliste. Ils préfèrent mettre l'accent sur la redistribution au moyen d'un filet de sécurité généreux et d'une fiscalité progressive. Une telle approche non seulement cède à l'initiative intellectuelle à la droite libérale mais ne répond pas non plus aux attentes de la majorité de l'humanité, pour qui le développement économique devient une priorité. La théorie néo-progressiste du développement, telle qu'elle a été énoncée par Bill Clinton lors de son voyage en Russie, a été réduite à la thèse selon laquelle l'application du droit de propriété permettra d'attirer l'investissement étranger.

Les solutions de rechange à la politique économique se résument-elles donc à cela : un socialisme sommaire et un néo-progressisme qui n'offre pas d'alternative au libéralisme mondial ? Il est important de se rappeler que le socialisme et le progressisme ne sont que deux des trois traditions rivales d'économie politique qui sont apparues dans la première moitié du XIXe siècle. Ces trois courants sont symbolisés par Karl Marx, Adam Smith et Friedrich List, le théoricien et militant germano-américain (1789-1846) qui a approfondi les thèses des économistes nationaux hamiltoniens américains pour avancer une théorie méthodique du nationalisme économique capitaliste industriel. C'est en suivant les enseignements de List que les allemands, et plus tard les japonais, ont pris exemple sur les Etats-Unis du XIXe siècle, se servant des droits de douane et autres politiques industrielles pour favoriser l'industrialisation de leurs pays respectifs. Ce personnage oublié de l'histoire a exercé en réalité plus d'influence sur le développement de l'ère industrielle en Europe et en Asie de l'Est que Karl Marx ou Adam Smith.

List était tout à la fois un citoyen américain, un patriote allemand, et un universaliste qui croyait en l'harmonie suprême des intérêts nationaux. Progressiste et démocrate, il admirait les Etats-Unis et la Grande-Bretagne et souhaitait que le développement de la

représentativité politique, des libertés civiques et de l'Etat de droit, accompagne l'évolution industrielle. Il aurait été accablé par la modernisation autoritaire de l'Allemagne de Bismarck et du Japon de l'ère Meiji, scandalisé par Hitler et ravi de voir son rêve d'Etats-Unis d'Allemagne réalisé finalement.

Aucune nation n'a jamais réussi à se hisser au rang de puissance industrielle sans jouir dans le même temps d'une grande liberté politique, écrivait-il en substance dans son livre *Système national d'économie politique* (1840). Et, s'il est arrivé qu'un despote parvienne à assurer une certaine prospérité à ses sujets, cela n'a été possible que parce qu'il a pu compter sur des ministres et des fonctionnaires exceptionnellement compétents. Voilà pour Lee Kuan Yew et son capitalisme autoritaire de " l'école de Singapour ".

Pour List, l'industrialisation ne peut avoir lieu sans l'existence d'un régime démocratique qui poursuit la même politique économique sur plusieurs centaines d'années. La science économique " cosmopolite " - ou libre-échange universel, entre tous les pays du monde - n'est possible qu'au stade ultime de développement. Les pays ne peuvent que progresser lentement, étape par étape, vers l'instauration du libre-échange mondial. Et ils ne peuvent le faire que dans la mesure où une telle politique leur est bénéfique, et non nuisible. L'adoption prématurée du libre-échange planétaire pérennisera les avantages qu'en retirent les pays déjà industrialisés (comme la Grande-Bretagne au XI^e siècle ou les Etats-Unis de nos jours). Les pays en développement doivent protéger leurs industries naissantes jusqu'à ce qu'ils aient rattrapé leur retard.

S'il vivait aujourd'hui, List serait hostile à des institutions comme l'organisation Mondiale du Commerce, au motif que le moment n'est pas venu d'instaurer le libre-échange universel. Il critiquerait le FMI, qui essaie d'obliger tous les pays en développement à adopter un modèle économique néo-libéral souvent inadapté. Il désapprouverait les traités comme l'Accord de libre-échange nord-américain, qui privent les pays pauvres tels que le Mexique de la liberté de bâtir le développement qui leur convient le mieux et les transforment en sites

d'assemblages à bas salaires pour les entreprises des pays riches. Il approuverait l'Union Européenne et se ferait sans nul doute l'ardent défenseur de l'intégration économique des Etats-Unis et du Canada avec l'UE au sein d'une convention transatlantique de libre échange, qui prévoirait un salaire minimal et se doterait d'une charte sociale (le Japon serait le bienvenu s'il libéralisait son économie et sa société).

Le Premier Ministre malaisien Mahathir Mohamad redoute qu'une telle confédération ALENA-UE, s'appuyant sur sa puissance commerciale, ne dicte ses conditions au reste du monde. Exactement, répondrait List. Des dirigeants plus éclairés, à Washington et à Bruxelles, pourraient profiter du contrôle qu'ils exercent sur l'accès au marché commun atlantique pour faire pression sur les dictateurs et les entreprises occidentales pour qu'ils assurent aux travailleurs du Tiers-Monde des droits civiques, des salaires décents et des conditions de travail sûres. La zone de libre-échange ALENA-UE s'élargirait progressivement à partir de son noyau atlantique, en admettant de nouveaux membres qui répondraient aux critères de niveaux de salaires élevés et de démocratie. Jusqu'à ce qu'ils soient prêts à adhérer au " club des salaires élevés ", les pays en développement devraient créer leurs propres blocs économiques régionaux, en libéralisant les échanges entre eux tout en négociant collectivement avec les pays riches sur les conditions du commerce et de l'investissement. On déduira de tout cela que le listianisme avance une théorie de l'avenir à moyen terme, ainsi qu'une vision à long terme, pour justifier son programme de réformes à court terme.

Si le prochain millénaire devait être un millénaire listien de marché mondial social, ce ne serait pas un hasard de l'histoire ni l'oeuvre d'une main invisible. Ce serait parce que les dirigeants des pays progressistes et démocratiques auraient choisi de bâtir délibérément un ordre mondial dans lequel les règles du marché promeuvent l'égalité à l'intérieur des pays et entre les pays, au lieu de la saper. D'un point de vue listien, la droite d'aujourd'hui, qui s'inspire d'Adam Smith, est aussi coupable que la gauche marxiste de justifier l'oppression actuelle en invoquant le progrès futur. La droite prétend

souvent que les pays en développement doivent passer par une phase " d'atelier de sous-traitance " ou de régime dictatorial, avant que leurs travailleurs ne soient autorisés à créer des syndicats ou à voter lors d'élections nationales libres. Certains adeptes du laisser-faire sont même allés jusqu'à affirmer que certains pays pauvres ne pouvaient échapper à une phase de mise au travail des enfants. Pour les listiens, il est absurde que chaque pays en développement doive revivre les horreurs du capitalisme à la Dickens. L'un des avantages d'un développement tardif devrait être la possibilité de ne pas répéter les erreurs de leurs prédécesseurs.

Pourquoi les Etats nouvellement industrialisés devraient-ils connaître une phase d'absence de droits syndicaux ? Leur faudrait-il aussi passer par l'esclavage ?

Si le XIXe siècle a vu un débat entre smithiens, marxistes et listiens, et le XXe un autre entre smithiens et marxistes, le XXIe siècle sera celui qui mettra aux prises smithiens et listiens. Pour les smithiens, l'intégration économique mondiale provoquera le développement national et régional ; pour les listiens, elle doit suivre le développement national et régional. Les smithiens souhaitent la création d'un marché mondial en l'an 2000 ou, au plus tard, en 2020 ; les listiens sont prêts à repousser l'intégration totale des marchés mondiaux jusqu'à 2200, voire jusqu'à l'an 3000. A quoi bon se presser ?

LIST, LE GRAND-PERE DE L'ECONOMIE ALLEMANDE

Né en 1789, Friedrich List, économiste allemand, tour à tour fonctionnaire, journaliste et député, est considéré comme l'un des inspirateurs de l'école historique allemande. Il est par ailleurs l'un des premiers à défendre l'idée d'une union douanière (Zollverein) qui conduira à l'unité du pays. Il fonde en 1819 l'association des industriels du centre et du sud de l'Allemagne, qui souhaite l'abolition

des barrières douanières qui divisent alors les Etats allemands. Député à la diète du Wurtemberg en 1820, il est condamné en 1822 à 10 mois d'emprisonnement pour avoir critiqué l'administration. Il quitte l'Allemagne pour l'amérique en 1825. Il publie deux ans plus tard "Outlines of American Political Economy", dans lequel il développe sa thèse principale : un protectionnisme temporaire est indispensable pour permettre le développement économique d'un pays en début d'industrialisation. Devenu citoyen américain, il revient en Allemagne en 1830 comme Consul des Etats-Unis. Il voit ses idées mises à l'honneur en 1834, avec la création d'une union douanière allemande. Il publiera en 1840 son principal ouvrage : système national d'économie politique [Gallimard, collection TEL, 1998]. Pour List, le cosmopolitisme et le libre-échange de l'école classique ne servent qu'à masquer l'impérialisme britannique, jouant à son profit des inégalités de développement entre nations, résume l'Encyclopaedia Universalis. Il estime qu'un échange juste suppose l'égalité des partenaires. List se suicide en 1848.

QUESTION

La réussite économique du Japon depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale est-elle une illustration des thèses listiennes ?

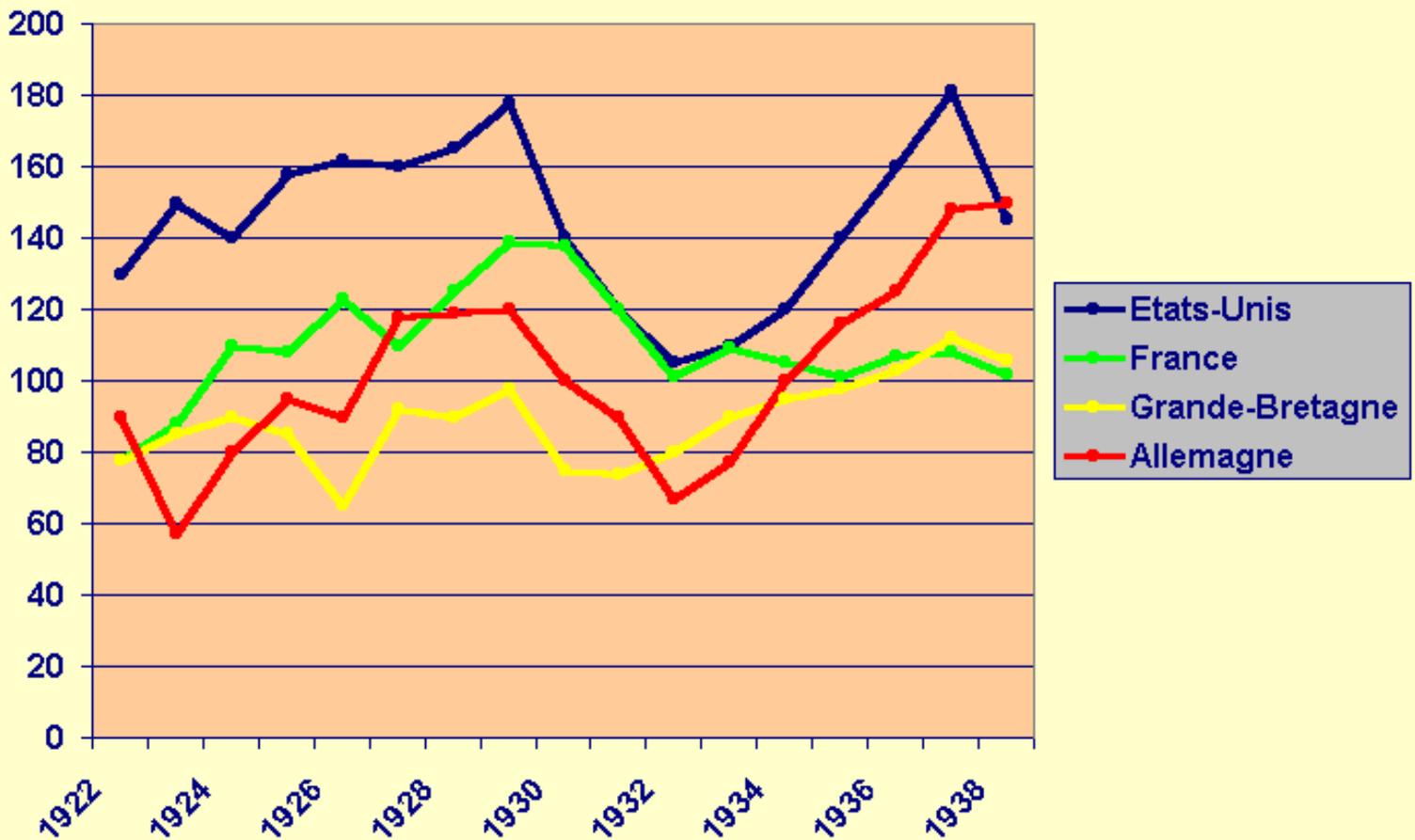
Solution

Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur Amiens

Séquence 1 :
Document 4 - Variation des indices de la production industrielle en
Allemagne, aux USA, en France et en Grande-Bretagne de 1922 à
1938 (Source OMC)

Indices de production industrielle



QUESTION

Commentez le graphique ci-dessus.

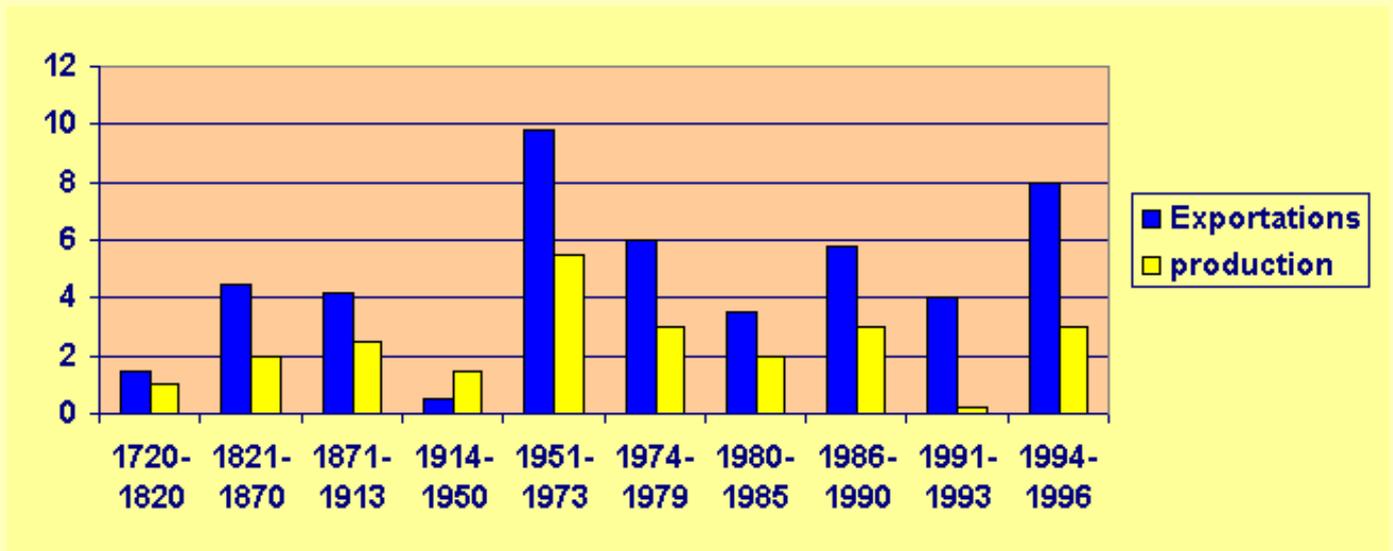
Solution

Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur Amiens

Séquence 1 :
Document 5 - Croissance en volume de la production et des
exportations mondiales de marchandises de 1720 à 1996 (source OMC)

Taux de croissance en pourcentage



QUESTION

Que vous inspirent les données de ce graphique ?

Solution

Marketing international

Séquence 1 : Les échanges internationaux : approches historique, théorique et organisationnelle

Application 1 : Les indicateurs du commerce international

QUESTION

A l'aide du tableau fourni en annexe 2, vous calculerez, à partir du tableau fourni en annexe 1, pour les années 1998, 1999 et 2000, les indicateurs suivants :

Solde commercial

Taux de couverture

Degré d'ouverture

Taux d'importation

ANNEXE 1 - Hongrie - Demande, production et prix - % de variation en volume (prix de 1991)

	1995*	1996	1997	1998	1999	2000
Exportations de biens et services	2091.8	7.4	26.4	18.8	12	10.7
Importations de biens et services	2163.1	5.7	24	20.1	12.3	10.7
PIB aux prix de marché	5614.0	1.3	4.3	5.1	4.6	4.4

* Prix déflatés (base 1991) exprimés en milliards d'HUF

ANNEXE 2 - tableau des indicateurs du commerce international

Indicateurs	Mode de calcul	Rôle
Solde commercial	Exportations - Importations	Mesure la compétitivité économique
Taux de couverture	$(\text{Exportations}/\text{Importations})100$	Mesure l'équilibre des échanges
Taux d'importation	$(\text{Importations}/\text{PIB})100$	Mesure la propension à importer
Effort à l'exportation	$(\text{Exportations}/\text{production})100$	Mesure la propension à exporter
Taux de pénétration	$(\text{Importation}/\text{marché intérieur})100$	Mesure la dépendance commerciale
Part de marché	$(\text{Exportations}/\text{marché mondial})100$	Mesure la performance d'un pays
Degré d'ouverture	$((\text{Exp.} + \text{Imp}/2) / \text{PIB})100$	Mesure la dépendance
Termes de l'échange	$(\text{Indice des prix à l'export}/\text{indice des prix à l'importation})100$	Traduit une amélioration des termes de l'échange si >100 , une détérioration si < 100

Solution

Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur Amiens

Séquence 1 :

Document 6 - Croissance de la valeur du commerce mondial par zone entre 2001 et 2003 (en milliards de dollars et en pourcentage - source OMC)

EXPORTATIONS (FAB)				ZONES REGIONALES	IMPORTATIONS (CAF)			
Valeur	Variation annuelle en %				Valeur	Variation annuelle en %		
2003	2001	2002	2003		2003	2001	2002	2003
7274	- 4	4	16	MONDE	7557	- 4	4	16
996	- 6	- 5	5	AMERI QUE DU NORD	1552	- 6	2	9
377	- 4	0	9	AMERI QUE LATINE	366	- 2	- 7	3
2895	0	6	17	UNI ON EUROPEENNE	2914	- 2	4	18
400	5	10	28	ECONOMI ES EN TRANSI TION	378	11	11	27
173	- 6	2	22	AFRI QUE	165	4	4	17
290	- 8	1	16	MOYEN-ORI ENT	188	5	3	9
1897	- 9	8	17	ASIE	1734	- 7	6	18

QUESTION

Commentez le tableau.

Solution

LES ECHANGES INTERNATIONAUX

QUIZZ 1

-

ANALYSE DE L'EVOLUTION HISTORIQUE

1 - Le commerce international apparaît véritablement

- à l'époque romaine
- au XIIe siècle
- au XVIe siècle
- au XVIIIe siècle
- au XXe siècle

2 - Franz Liszt est un économiste allemand considéré comme le théoricien du protectionnisme éducateur

- Vrai
- Faux

3 - Combien d'états regroupait le Zollverein ?

- 6
- 15
- 25
- 27
- 39

4 - Le clearing permet d'accroître le mouvement des devises

Vrai

Faux

5 - Quelles sont les zones incluses dans la Triade ?

L'Amérique du Nord

L'Amérique du Sud

L'Afrique

L'Asie du Sud-Est

L'Europe

Marketing international

Séquence 1 : Les échanges internationaux : approches historique, théorique et organisationnelle

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Application 2 : Note de synthèse

QUESTION

Vous traiterez le thème ci-dessous sous la forme d'un plan structuré et argumenté en 1 page maximum

Les échanges internationaux répondent-ils encore aux principes énoncés par les théories du commerce international ?

Solution

Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur
Amiens

Séquence 1 :

Document 7 - Antoine de Montchrestien , " Faites du commerce ", in *Traité d'économie politique (1619)*, Paris 1889, p 187

Comme les philosophes disent que la fin est la cause des causes, le commerce est en quelque façon le but principal des divers arts, dont la plupart ne travaillent que pour autrui par son moyen ; d'où il s'ensuit qu'il a quelque chose de plus exquis, en, matière d'honneur et de profit, que les arts même.

Toute société, pour en parler généralement, semble être composée de gouvernement et de commerce. Le premier est absolument nécessaire, et le second secondairement. D'où l'on peut conclure que les commerçants sont plus utiles en l'Etat, et que leur activité lucrative, qui s'exerce dans le travail et l'industrie, fait et cause une bonne part du bien public. Que, pour cette raison, on leur doive aussi permettre l'amour et la quête du profit, je crois que tout le monde l'accordera, considérant que, sans la convoitise d'avoir et le désir de gagner, qui les précipitent à tous hasards, ils perdent la résolution de s'exposer à tant d'incommodités sur la terre et à tant de naufrages sur la mer.

Ceux-là se trompent qui mesurent la félicité d'un Etat par la seule vertu simplement considérée, et pensent que ceste vie, ainsi tracassée à l'appétit du gain, lui soit du tout contraire. Nous ne sommes plus au temps où l'on se nourrissait du gland tombé des chênes, des fruits que la terre produisait et d'eau pure. Bien plus de choses sont maintenant requises à l'entretien de la vie;

C'est pourquoi toutes ces belles contemplations de la plupart des philosophes ne sont qu'en idée, et pour une république où l'on n'aurait que faire de labourer ou d'agir. Aristote même, qui semble, en voulant établir une république heureuse et parfaite en tout point, être tombé en cette conclusion qu'elle pourrait se passer de marchands, à la fin pourtant n'a pu nier qu'il n'y soient aussi nécessaires que les laboureurs, les soldats et les juges.

On peut dire à présent que nous en vivons pas tant par le commerce des éléments que par l'or et l'argent ; ce sont deux grands et fidèles amis. Ils suppléent aux nécessités de tous hommes. Ils les honorent parmi toutes gens. Celui qui le premier a dit que l'argent est le nerf de la guerre n'a point parlé mal à propos, car, bien que ce ne soit pas le seul, les bons soldats étant absolument requis avec lui, l'expérience de plusieurs nous apprend que c'est toujours le principal.

L'or s'est maintes fois connu plus puissant que le fer. C'est pourquoi en tout grand Etat qui peut assaillir ou être assailli, on a toujours approuvé et trouvé les moyens d'en amasser. Il est impossible de faire la guerre sans hommes, de fournir à leur solde sans tributs, de lever des tributs sans commerce. Aussi l'exercice du trafic, qui fait une grande part de l'action politique, s'est toujours pratiquée entre tous les peuples qui ont été couverts de gloire et de puissance, et maintenant plus diligemment que jamais par ceux qui cherchent leur force et agrandissement.

QUESTION

Comment Antoine de Montchrestien justifie-t-il le rôle des marchands ?

Solution

Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur Amiens

Séquence 1 :
Document 8 - Jean Bodin, " La théorie quantitative de la monnaie ", in Réponse aux paradoxes de M. de Malestroit touchant l'enrichissement de toutes choses (1568), Armand Colin 1932, p 9

Je trouve que la cherté que nous voyons vient pour trois causes. La principale et presque seule (que personne jusqu'ici n'a touché) est l'abondance d'or et d'argent, qui est aujourd'hui en ce royaume plus grande qu'elle n'a été il y a 400 ans. Je ne passe point plus outre, aussi l'extrait des registres de la Cour et de la Chambre que j'ai, ne passe point 400 ans. le surplus, il le faut cueillir de vieilles histoires avec peu d'assurance. La seconde occasion de cherté vient en partie des monopoles. La troisième est la disette, qui est causée tant par la traite que par le dégât. Cette dernière est le plaisir des rois et grands seigneurs, qui haussent le prix des choses qu'ils aiment.

La principale cause qui renchérit toute chose en quelque lieu que ce soit est l'abondance de ce qui donne estimation et prix aux choses. Plutarque et Pline témoignent qu'après la conquête du Royaume de Macédoine sur le Roi Perse, le capitaine Paul Emile emporta tant d'or et d'argent en Rome, que le peuple fut affranchi de payer taille, et le prix des terres en Romagne haussa des deux tiers en un moment. Ce n'était donc pas la disette des terres, qui ne peuvent croître ni diminuer, ni le monopole, qui ne peut avoir lieu en tel cas : mais c'était l'abondance d'or et d'argent qui cause le mépris d'autrui et la cherté des choses prisées'.

Et quand l'espagnol se fit seigneur des terres neuves, les cognées et les couteaux étaient vendus plus chers que les perles précieuses, car

il n'y avait couteau que de bois et de pierre, et forces perles.

C'est donc l'abondance qui cause le mépris.

QUESTION

Retrouvez, à partir de ce texte, le raisonnement qui sous-tend la théorie quantitative de la monnaie.

Solution

Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur
Amiens

Séquence 1 :
Document 9 -Adam Smith, " Vive le libre-échange ",
extraits in Recherche sur la nature et la cause de la
richesse des nations (1776), livre IV, chap. II

La maxime de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins à acheter qu'à faire, le tailleur ne cherche pas à faire des souliers, mais il les achète du cordonnier ; le cordonnier ne tâche pas de faire ses habits, mais il a recours au tailleur ; le fermier ne s'essaye point à faire ni les uns ni les autres, mais il s'adresse à ces deux artisans et les fait travailler. il n'y en a pas un d'eux tous qui ne voie qu'il y va de son intérêt d'employer son industrie toute entière dans le genre de travail dans lequel il a quelque avantage sur ses voisins, et d'acheter toutes les autres choses dont il peut avoir besoin avec une partie de son industrie, ou, ce qui est la même chose, avec le prix d'une partie de ce produit ?

Ce qui est prudence dans la conduite de chaque famille en particulier ne peut guère être folie dans celle d'un grand empire. Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes en état de l'établir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous la lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelque avantage.

Les avantages naturels qu'un pays a sur un autre pays pour la production de certaines marchandises sont quelquefois si grands, qu'au sentiment unanime de tout le monde il y aurait folie à vouloir lutter contre eux. Au moyen de serres chaudes, de couches, de

châssis de verre, on peut faire croître en Ecosse de forts bons raisins, dont on peut faire aussi du fort bon vin avec peut-être trente fois autant de dépenses qu'il en coûterait pour s'en procurer de tout aussi bon à l'étranger. Or, trouverait-on bien raisonnable un règlement qui prohiberait l'importation de tous les vins étrangers uniquement pour encourager à faire du vin de Bordeaux et du vin de Bourgogne en Ecosse ?

QUESTION

Quel sont les principes fondamentaux du libre-échange sous-tendus par la Théorie de l'avantage absolu ?

Solution

Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur
Amiens

Séquence 1 :
Document 10 - David Ricardo, Théorie de l'avantage
relatif, in Principes de l'économie politique et de l'impôt
(1817)

Ricardo démontre que l'échange international est profitable même si un des deux pays est plus efficace dans tous les domaines. Il utilise un exemple non conforme à la réalité pour renforcer son raisonnement.

Il suppose que l'Angleterre est moins efficace que le Portugal à la fois dans la viticulture et dans l'industrie textile. Pour cela, il affiche les dépenses de travail nécessaires (en termes d'individus) à la production d'une unité de chaque marchandise (drap et vin) dans chaque pays (Portugal et Angleterre) pendant une année :

	PORTUGAL	ANGLETERRE
DRAP	90	100
VIN	80	120

- Faisons l'analyse des avantages absolus

Drap : $90 < 100 \Rightarrow$ avantage absolu au Portugal

Vin : $80 < 120 \Rightarrow$ avantage absolu au Portugal

- Faisons l'analyse des avantages relatifs

	PORTUGAL	ANGLETERRE
DRAP	1.125	0.833*
VIN	0.888**	1.2

* Coût du drap en termes de vin pour l'Angleterre $\Rightarrow 100/120 = 0.833$

** Coût du vin en termes de drap pour le Portugal $\Rightarrow 80/90 = 0.888$

- L'Angleterre a un avantage en termes de coût relatif dans l'industrie textile
- Le Portugal a un avantage en termes de coût relatif dans la viticulture

QUESTION

Vous préciserez quel peut être l'intérêt de chaque pays à l'échange international.

Solution

Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur Amiens

Séquence 1 : Document 11 -Le tableau d'entrées-sorties

Il existe dans une économie ouverte trois grands secteurs d'activité qui sont ceux de l'agriculture, de l'industrie, et des services. Ils effectuent entre eux des échanges réciproques. Vous avez obtenu, auprès de services de l'Institut National de la Statistique (INSEE) les informations ci-dessous correspondant aux consommations intermédiaires de trois produits pour chacun des secteurs.

	AGRICULTURE	INDUSTRIE	SERVICES
PRODUIT A	500	400	1500
PRODUIT B	100	80	200
PRODUIT C	500	600	1000

Vous disposez des informations suivantes pour chacun des trois secteurs d'activité

- Production totale : Agriculture, 5000 ; Industrie, 2000 ; Services, 5000
- Importations : 1900 ; 380 ; 1300
- Formation brute de capital fixe : 1000 ; 500 ; 700
- Exportations : 1500 ; 500 ; 700
- La valeur du stock n'a pas évolué et se monte respectivement à 3 000, 100 et 1000

QUESTIONS

1. Vous calculerez le produit intérieur brut du pays considéré.
2. Vous déterminerez le montant global de la consommation finale des ménages.
3. Vous indiquerez comment elle se décompose entre les différents produits.
4. Vous construirez le tableau d'entrées-sorties correspondant.
5. Vous vérifierez l'égalité emplois-ressources au niveau global.

Solution

M. Alain Deppe
Professeur
Amiens

Séquence 1 :
Document 12 - A. Grjebine, Théories contemporaines
de l'échange international, in Les cahiers français n°
229, Janv/févr. 1987

La théorie Linderienne

La loi des avantages comparatifs de Ricardo comme les principales théories de l'échange international qui l'ont suivie, notamment le théorème de HOS - sont fondées sur des analyses des capacités de production, c'est-à-dire de l'offre.

Stefan Burestam Linder présente une nouvelle explication de l'échange international dans laquelle la demande joue un rôle prépondérant.

Selon Burestam Linder, un industriel n'entreprend une production que pour répondre à des " besoins économiques clairement discernables ". Or, il est vraisemblable qu'il s'apercevra de l'existence de tels besoins dans son pays plutôt qu'à l'étranger. Par conséquent, il va orienter sa production vers le marché domestique et ce n'est que quand celui-ci tendra à se saturer qu'il va chercher de nouveaux débouchés. S. Burestam Linder note à ce propos : " quelle que soit la part d'une production consacrée à l'exportation, celle-ci est la fin et non le commencement d'un sentier d'expansion typique du marché. Le marché international n'est rien d'autre qu'une extension au-delà des frontières nationales de la propre activité économique d'un pays.

Le marché domestique apparaît donc comme un banc d'essai des innovations qui, en cas de succès, peuvent être ensuite exportées.

Linder remarque que même dans l'hypothèse où un industriel voudrait répondre en priorité à un besoin extérieur, il y aurait peu de chances qu'il puisse concevoir le produit correspondant exactement au besoin ressenti par le consommateur étranger. Du reste en serait-il capable que sa méconnaissance des conditions du marché étranger lui rendrait difficile la commercialisation de ce produit.

Linder précise toutefois que sa thèse ne s'applique qu'aux échanges de biens manufacturés, les échanges de produits primaires pouvant être expliqués par des dotations différentes en facteurs de production.

Il est de fait qu'au moins en ce qui concerne les produits primaires exportés par les pays en développement, le rôle du support de la demande domestique paraît en général négligeable.

Pourtant, la théorie énoncée par Linder semble pouvoir être étendue, dans une certaine mesure, à l'ensemble des échanges internationaux à condition d'introduire le paradoxe suivant : en réalité, le plus souvent, les exportations de pays en développement ont été entreprises par les firmes étrangères et sont encore, fréquemment, le fait d'entreprises multinationales, aujourd'hui ; Or, la production de ces firmes visait bien à répondre à la demande domestique. seulement, il ne s'agissait que de la demande domestique du pays d'accueil (pays étranger pour la firme) mais du pays d'origine de celle-ci. Dans un second temps, l'entreprise envisagée pourra, conformément au principe lindérien, exporter les surplus vers d'autres pays et, éventuellement vers le pays en développement sur le territoire duquel la firme s'est implantée.

QUESTION

Quelles sont les implications de la théorie lindérienne en matière de politique économique ?

Solution

Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur
Amiens

Séquence 1 :
Document 13 - A. Grjebine, Kaname Akamatsu ou la
théorie en vol d'oies sauvages in Les cahiers français n°
229, Janv. - fevr. 1987

Etudiant plus particulièrement le développement du Japon, un économiste japonais, K. Akamatsu, a élaboré en 1935 une théorie du développement en vol d'oies sauvages qui apparaît, dans une certaine mesure, comme une théorie du produit adaptée à des pays en développement.

Dans un premier temps, le pays en développement n'exporte que des matières premières. Les importations en provenance de pays déjà développés peuvent seules satisfaire sa demande intérieure de produits manufacturés. A ce stade, le pays développe essentiellement ses échanges, non avec ses voisins dont les structures économiques sont généralement semblables aux siennes, mais avec des pays développés qui ont des structures économiques très différentes.

Dans un deuxième temps, la croissance de la demande domestique permet de rentabiliser la fabrication sur place de produits de consommation manufacturée. Pour ces produits, la production nationale tend progressivement à se substituer aux importations dont la régression peut, éventuellement, être encouragée par des mesures protectionnistes. En revanche, les importations de biens d'équipement, rendues nécessaires par le développement des industries de consommation, se développent.

Dans un troisième temps, les producteurs locaux s'attaquent aux marchés des pays voisins. En même temps, les importations de

matières premières en provenance de pays moins développés augmentent. On assiste donc à une expansion des échanges entre pays en développement. Simultanément, le pays considéré entreprend une production de biens d'équipement qui seront, à leur tour, exportés dans un quatrième temps.

QUESTION

En quoi cette théorie permet-elle de rendre compte de l'essor des nouveaux pays industrialisés ?

Solution

LES ECHANGES INTERNATIONAUX

Analyse théorique

1 - A quel courant mercantiliste appartient Jean Bodin ?

- Français
- Anglais
- Espagnol

2 - Retrouvez deux auteurs classiques parmi la liste proposée

- Smith
- Petty
- Ohlin
- Ricardo
- Samuelson

3 - Quel est l'auteur qui a forgé la théorie de la demande ?

- Vernon
- Marx
- Linder
- Krugman
- Leontieff

4 - Quel concept a développé Jagdish Bhagwati ?

- Croissance enrichissante
- Croissance zéro

Croissante appauvrissante

Echange inégal

Dégradation des termes de l'échange

5 - Quel auteur a formalisé la théorie du vol de l'oie sauvage ?

Emmanuel

Akamatsu

Williamson

Dunning

Krugman

Marketing international

Séquence 1 : Les échanges internationaux : approches historique, théorique et organisationnelle

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Application 3 : Recherche web

QUESTION

A l'aide du site Web de l'[OMC](#), vous actualiserez les données du [document 6](#) et poursuivrez votre analyse.

Solution

OBJECTIF

Alix est un outil, élaboré par le Centre Français de Commerce Extérieur, qui permet d'identifier et de sélectionner les marchés à l'export

MOYENS

Alix est construit à partir de la Banque de données Comtrade de l'ONU, alimentée par les offices douaniers des pays membres. Il comprend trois composantes :

- l'étude Alix (Melodi pour l'offre et la demande mondiale, Melofra pour l'offre française et Meloco pour l'offre des concurrents)
- une sélection multicritère automatique des marchés porteurs appelée Cible Export
- un traitement immédiat qui permet d'obtenir, pour un pays donné, des informations sur les principaux partenaires offreurs ou demandeurs nommé Ministat/fiche pays

RESULTATS

Alix permet à une entreprise de savoir si

- elle est positionnée sur des marchés porteurs ou en déclin
- elle réalise des performances comparables à ceux de la

concurrence

Alix est un outil de diagnostic et d'alerte qui permet d'évaluer rapidement une situation et de définir ou d'ajuster les stratégies en conséquence.

NOTA BENE

La classification CTCI (classification type pour le commerce international) de 4000 références utilisée par le système ALI X ne permet pas une analyse pertinente de tous les cas de figure.



Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur Amiens

FICHE TECHNIQUE N° 1 - LES DOUANES

Lorsqu'elle décide d'opérer sur les marchés à l'export (achats et ventes hors Union Européenne), l'entreprise est confrontée à un certain nombre de problèmes en termes d'obligations déclaratives qu'elle sous-traite, le plus souvent, à un professionnel spécialisé. Une bonne connaissance, cependant, des réglementations douanières peut permettre à l'entreprise d'améliorer la logistique de ses opérations internationales. Bien utilisée, la gestion administrative des opérations douanières peut même devenir un instrument de la stratégie internationale de l'entreprise, et participer à l'amélioration de sa compétitivité.

Il convient, avant d'aborder les caractéristiques des opérations douanières avec les pays tiers et les procédures de dédouanement, de se familiariser avec la politique douanière de l'UE

I. La politique douanière de l'Union Européenne.

A. L'historique

C'est en 1958 que fut décidé la création d'une union tarifaire entre les six premiers Etats membres de ce qui allait devenir l'Union Européenne (UE). Ce n'est que dix ans plus tard, en 1968, que ce tarif douanier commun, applicable dans toute la Communauté européenne, vit le jour. Entre 1968 et 1973, la législation douanière (règles communes, procédures d'entreposage, formulaire de Déclaration en

Douane Unique) fut progressivement élaborée afin de soumettre l'ensemble des Etats membres aux mêmes règles dans leurs relations extérieures avec les pays tiers. La création du marché unique, en 1993, signe l'avènement des quatre principes européens fondamentaux, à savoir la libre circulation des personnes, des biens, des services et des capitaux. En 1994, la création d'un Code des douanes européen, entraîne la suppression des formalités douanières aux frontières intérieures. Les années 2000 doivent permettre aux marchandises de parvenir à leur destination finale sans être gênées par des contrôles internes et en même temps, organiser la mise en place de mécanismes de contrôle plus efficaces.

B. Organisation

Le principe du Tarif Douanier Commun est de permettre aux producteurs nationaux de concurrencer de manière équitable, sur le marché communautaire, les producteurs de pays tiers qui exportent vers l'UE. Diverses politiques et actions spécifiques ont été mises en place pour développer les échanges dans le cadre des accords négociés avec l'Organisation mondiale du Commerce

1. Politique agricole commune

La Politique Agricole Commune (PAC) a pour but de protéger les agriculteurs européens contre la concurrence émanant de pays utilisant des facteurs de production obtenus à moindre coût. Les Etats membres ont donc mis en place :

a. A l'importation sur le marché européen

Des droits de douane supplémentaires (autrefois appelés prélèvements à l'importation) sur certains produits agricoles, achetés à bas prix hors UE, pour compenser la différence de prix entre le cours du marché mondial et le prix de seuil (ou prix d'écluse) pratiqué à l'intérieur de l'UE.

b. A l'exportation, hors UE

Des restitutions agricoles sur certains produits agricoles, sorte de subventions à l'exportation couvrant la différence entre le prix de vente et le prix de seuil (ou d'écluse), sont accordées aux agriculteurs européens afin d'assurer la compétitivité de leurs produits à l'étranger

2. Mesures de contrôle du commerce extérieur

a. A l'exportation

Des marchandises ou des pays sont soumis à des régimes particuliers d'exportation :

- Les marchandises prohibées de sortie (quelques produits du secteur chimique et biologique) ne peuvent quitter le territoire sans une autorisation préalable, le plus souvent sous la forme d'une licence.
- Certains pays font l'objet d'un boycottage et ne peuvent recevoir de marchandises ou de produits en provenance de l'UE.
- Les technologies duales, à usage civil et militaire, sont surveillées

b. A l'importation

La politique commerciale de l'UE a notamment pour objectif de protéger les entreprises de certains secteurs de la concurrence de pays tiers. La liste des produits concernés, la nature des règles appliquées, ... sont publiées au Journal Officiel des Communautés Européennes (JOCE) dans la rubrique "Avis aux importateurs". Les informations relatives aux produits susceptibles de faire l'objet de mesures de contrôle sont disponibles dans deux bases de données on-line, remises à jour régulièrement :

- L'une, intitulée TARIC, fournit les informations contenues dans le Tarif Intégré Communautaire (droits de douane, mesures de contrôle du commerce extérieur, ...)

L'autre, appelée QUOTA, présentent plus spécifiquement des informations sur les contingents à l'importation (dont la situation quotidienne des contingents et quotas à l'importation).

3. Accords de libre-échange

Un accord de libre échange permet de favoriser les échanges entre les pays parties à l'accord, par le biais de concessions tarifaires réciproques. Interex, site français sur le commerce extérieur, et le site de la "DG trade" de la Commission Européenne proposent la liste des accords régionaux entre l'Union européenne et des pays tiers.

4. Les régimes tarifaires préférentiels

Certain pays ou groupes de pays bénéficient d'un traitement préférentiel

a. Les pays adhérents à la convention de Lomé

La convention de Lomé recouvre les accords de coopération avec les pays ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique) pour lesquels l'UE souhaite encourager le développement. Les pays signataires à cette convention bénéficient d'un accès en franchise de droits pour tous leurs produits industriels et la plupart de leurs produits agricoles (voir site de la « DG Développement » de la Commission Européenne)

b. Les pays signataires des accords méditerranéens

Des accords ont été conclus avec l'Algérie, Chypre, l'Egypte, Israël, le Liban, Malte, le Maroc, l'Organisation de Libération de la Palestine, la Syrie et la Tunisie pour lier les partenaires de la même manière que le sont les pays signataires de la convention de Lomé.

c. Les pays bénéficiant du Système de Préférences Généralisées (SPG)

Le Système de Préférences Généralisées pour les pays en développement (accordé à certains pays d'Asie et d'Amérique latine qui se conforment aux accords internationaux relatifs à la protection de l'environnement et à l'interdiction du travail des enfants ou du travail forcé) est un moyen de développer les échanges sur la base de concessions commerciales accordées de manière autonome par les pays de l'UE sous condition que les marchandises soient originaires du pays partenaire et transportées directement du pays bénéficiaire jusqu'à sa destination européenne.

II. Les caractéristiques des opérations douanières avec les pays tiers

Les marchandises qui voyagent sur les marchés mondiaux ont un statut douanier qui détermine sa situation fiscale (Originaires de l'UE ou pas). Outre son statut, les Douanes se basent sur trois éléments distinctifs de la marchandise pour décider des mesures douanières qui vont lui être affectées lors du dédouanement. Ces éléments d'identité sont la valeur en douane, l'origine et l'espèce tarifaire.

A. Le statut douanier

Le statut douanier de la marchandise correspond à sa situation fiscale vis-à-vis de l'union douanière européenne et des administrations douanières européennes. Il existe trois grands types de statut :

- Les marchandises non communautaires, dites T1
- Les marchandises communautaires, dites T2
- Le régime de mise à la consommation pour les marchandises dites T2 (formalités accomplies en matière de paiement de la TVA, des droits d'accises,)

B. La valeur en douane

La valeur en douane sert à fixer l'assiette taxable. Elle ne

correspond pas nécessairement au prix payé ou demandé pour la marchandise par l'importateur ou l'exportateur. On distingue :

1. A l'importation

Il faut distinguer :

- la valeur taxable au titre des droits de douane au moment de l'entrée sur le territoire de l'UE (La marchandise sera dite "en libre pratique", c'est-à-dire qu'elle pourra circuler librement sur le territoire européen)
- la valeur imposable au titre de la TVA (pour pouvoir commercialiser ses produits, l'entreprise doit encore s'acquitter de la TVA du pays où la vente aura lieu. La marchandise sera alors dite "en libre circulation").

a. La valeur taxable au titre des droits de douane

La définition de la valeur en douane est fondée sur la valeur transactionnelle (valeur commerciale de la marchandise calculée au point d'introduction dans l'UE qui peut être différente de celle figurant sur le contrat)

- Si l'achat a été conclu départ-usine : le prix net figurant au contrat doit être majoré de l'ensemble des frais de transport et d'assurance couvrant le trajet du lieu d'expédition jusqu'à la frontière d'arrivée dans l'Union.
- S'il s'agit d'une livraison à destination : il faut retirer du montant facturé tous les frais supportés à partir de l'entrée sur le territoire douanier de l'UE.

b. La valeur imposable au titre de la TVA

Le calcul de la TVA résulte des politiques fiscales nationales et s'applique à la valeur de la marchandise arrivée à destination. L'assiette de la TVA est supérieure à la valeur en douane et comprend tous les éléments de coût (y compris les droits de douane)

jusqu'à l'adresse de livraison à l'intérieur du pays importateur fixée dans le contrat de transport.

2. A l'exportation

A l'exportation, il n'existe pas de définition communautaire de la valeur en douane. Il est pourtant nécessaire de déclarer la valeur de la marchandise (majorée des frais de transport intérieur) au point de sortie du territoire douanier pour la tenue des statistiques du commerce extérieur.

C. L'origine

L'origine d'un produit désigne le pays dont le produit est originaire et détermine le montant et la nature des droits de douane plus ou moins élevé qui seront prélevés. On distingue :

1. l'origine non préférentielle (Japon, USA, ...)
2. l'origine préférentielle (pays qui ont signé des accords permettant la réduction des droits de douane).

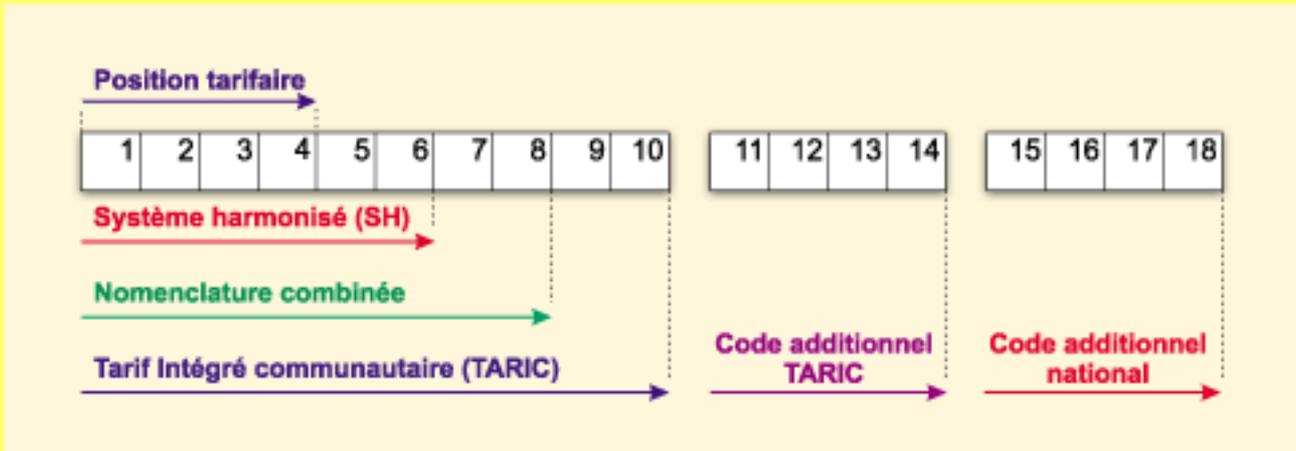
Lorsqu'une marchandise a été fabriquée à partir de différents éléments importés, elle se voit appliquer le principe de la transformation substantielle (position tarifaire du pays dans lequel la marchandise a subi la dernière transformation substantielle).

Cependant, lorsqu'un régime préférentiel intervient, on applique le principe du cumul d'origine selon les règles suivantes :

1. Le cumul multilatéral total dans les échanges avec les pays ACP (Afrique - Caraïbes - Pacifique), le Maghreb, les PTOMA (Pays d'Outre-Mer) et l'EEE (Espace Economique Européen - Union Européenne, Islande, Norvège et Lichtenstein).
2. Le cumul régional dans le cadre du SGP (Système Généralisé de Préférences), pour l'ANASE (Association des Nations d'Asie du Sud Est), le Marché Commun de l'Amérique Centrale et le Groupe Andin (Bolivie, Colombie, Pérou, Venezuela, Equateur).
3. Le cumul bilatéral concernant les échanges avec certains pays isolés comme la Suisse.

D. L'espèce tarifaire

L'espèce tarifaire est la dénomination que le tarif douanier attribue au produit. Elle est composée d'une désignation et d'un code de 12 chiffres + 1 lettre. La signification de ces chiffres est la suivante :



Source : LEGRAND (F.) et MARTINI (H.), *Structure de la nomenclature - Management des opérations de commerce international*, Edition DUNOD, 1999.

- **Système Harmonisé** : Le Système Harmonisé est une codification européenne regroupant 5019 groupes de produits identifiés sur des bases comparables dans la majorité des pays avec lesquels l'Union Européenne a des relations commerciales (notamment le Japon et les Etats-Unis).
- **Nomenclature combinée** : La nomenclature combinée constitue la base de référence permettant de déterminer le taux des droits de douane applicable à une marchandise. Elle comprend 9500 positions.
- **Tarif Intégré Communautaire** : Le TARIC recense tous les droits de douane et droits préférentiels actuellement en application en UE, ainsi que toutes les mesures de pratiques commerciales. Il comporte également la législation communautaire telle que publiée dans le Journal Officiel.
- **Code additionnel TARIC** : Ce code est employé pour certains produits afin d'intégrer la réglementation non incluse dans le Tarif Intégré Communautaire.
- **Code additionnel national** : Ce code additionnel indique les réglementations et taxations nationales.

L'espèce tarifaire intervient autant pour la fixation des droits de douane que pour le contrôle du commerce extérieur. Sa détermination est donc indispensable. L'Union Européenne met à la disposition des entreprises une base de données reprenant les informations contenues dans le Tarif Intégré de la Communauté. Il contient tous les taux de pays tiers et les taux de droits préférentiels actuellement en application, ainsi que toutes les mesures de pratiques commerciales.

III. Les procédures de dédouanement

Avant de procéder au dédouanement des marchandises, l'entreprise doit se familiariser avec les différents régimes douaniers.

A. Les régimes douaniers

On trouve, à côté des opérations classiques d'exportation (les marchandises quittent définitivement le territoire de l'UE vers un pays tiers) et d'importation (entrée sur le territoire communautaire des marchandises d'origine non européenne en vue d'être commercialisées en l'état) :

- des régimes qui facilitent la gestion de la fonction logistique internationale en permettant à la marchandise de séjourner ou de circuler sur un (des) territoire(s) douanier(s) en exonération de droits et de taxes (régimes suspensifs)
- des régimes douaniers adaptés à l'activité industrielle (régimes de perfectionnement),
- des régimes permettant l'import-export de marchandises dans le cadre de l'activité commerciale internationale de l'entreprise au moment des salons, foires, expositions, ...(régimes d'admission temporaire)

1. Les régimes suspensifs

Les deux régimes liés à l'organisation des activités de logistique

internationale sont le transit et l'entrepôt.

- Le transit

On distingue le transit communautaire ou commun (applicable aux marchandises circulant entre deux points de l'UE). et le transit international (applicable aux marchandises circulant sur le territoire de plusieurs pays sans devoir accomplir les formalités à chaque frontière soit dans le cadre du transport international routier -TIR-, soit dans le cadre du transport international ferroviaire -TIF-)

- L'entrepôt

L'entreposage est un régime douanier pendant lequel la douane suspend l'application de ses prérogatives, non pas dans l'espace comme dans le régime du transit, mais sur un laps de temps déterminé. On distingue :

- les entrepôts publics, gérés par des prestataires de services proposant des emplacements à leurs clients
- les entrepôts privés, détenues en propre par les entreprises importatrices pour leur usage exclusif

—

a. Dispositions relatives au régime d'entrepôt à l'importation

Les mesures fiscales et commerciales s'appliquent le jour de la mise en libre pratique et en libre circulation. La durée du séjour est illimitée (sauf pour les entrepôts de type B placé sous la responsabilité de l'entrepositaire). La surveillance s'exécute par le biais d'une comptabilité matière tenue par l'entreposeur

b. Dispositions relatives au régime d'entrepôt à l'exportation

Les mesures fiscales et commerciales s'appliquent le jour de la mise en entrepôt, même s'il n'y a pas de sortie "physique" de la marchandise en dehors du territoire douanier. La durée du séjour est

limitée à 2 ans (6 mois pour les produits qui relèvent d'une organisation commune dans le cadre de la PAC)

c. Garanties des risques

La marchandise est considérée sous douane lorsque l'entreprise a fourni une garantie physique (identification des produits pour en assurer la reconnaissance) et financière (caution ou consignation couvrant le montant des droits et taxes exigibles). L'apurement du régime suspensif a lieu dès que les marchandises quittent le territoire ou sont placées sous un autre régime douanier.

2. Les régimes de perfectionnement

Il s'agit en l'occurrence de ne pas pénaliser les entreprises qui dissocient leur production sur plusieurs sites ou qui ont recours à la sous-traitance en mettant en place deux types de régimes : le perfectionnement actif et le perfectionnement passif.

a. Le perfectionnement actif (PA)

Le régime de perfectionnement actif permet d'importer des marchandises d'origine non communautaire sans avoir à acquitter les taxes normalement dues dans le cas de la mise en libre pratique, d'opérer des transformations sur ces marchandises, puis d'exporter le produit fini à destination d'un pays non communautaire dans des conditions favorables de compétitivité.

b. Le perfectionnement passif (PP)

Les entreprises établies au sein de l'UE peuvent faire réaliser des opérations de transformation dans un pays non communautaire et réimporter les produits compensateurs auxquels la douane applique le principe de la taxation différentielle (taxe douanière sur la valeur réellement créée).

3. Les régimes temporaires

Les manifestations commerciales à l'étranger (salons, expositions, foires, congrès, ...) impliquent des voyages de part et d'autre des frontières qui nécessitent des régimes douaniers autorisant leur réalisation en exonération de droits et de taxes. On distingue :

- l'admission temporaire (suspension des obligations douanières pour toute importation momentanée de produits non communautaires destinés à être utilisés dans le cadre de circonstances liées à l'activité commerciale de l'entreprise telles les foires, expositions, essais, démonstrations, échantillons), ... ,
- La réimportation de biens exportés temporairement (réimportation, en franchise de droits, TVA et autres taxes de marchandises communautaires, après utilisation à l'étranger dans le cadre de l'activité commerciale de l'entreprise
- Le carnet ATA (Admission temporaire - temporary admission) qui permet de faciliter la circulation des marchandises sur le territoire de plusieurs pays en couvrant l'importation ou l'exportation temporaire, en franchise de droits et de taxes, de marchandises destinées à être présentées dans des manifestations commerciales. C'est un régime alternatif aux régimes suspensifs qui permet d'alléger et d'accélérer les procédures douanières

B. Le dédouanement de la marchandise

Les opérations de dédouanement, liées à la mise en libre pratique (paiement des droits de douane) et en libre circulation (acquittement de la TVA) des produits importés, ou relatives à l'exportation des marchandise à l'extérieur de l'UE, font l'objet d'une déclaration en douane auprès d'un bureau des douanes. Elles supposent la maîtrise des quelques notions suivantes :

1. Déclaration en douane

Toute marchandise importée ou exportée doit faire l'objet d'une déclaration en douane qui précise l'origine, l'espèce tarifaire et la valeur en douane de la marchandise. Au terme du dédouanement, les marchandises se verront assigner un statut juridique précis, appelé régime douanier. Lors de la déclaration, le déclarant doit fournir un

certain nombre de documents administratifs (facture, titres de transport, licences d'importation, certificats d'origine, les certificats sanitaires ou phytosanitaires, ...). Dans certains pays (UE et AELE), l'entreprise pourra utiliser le Document Administratif Unique (DAU) comme support de sa déclaration en douane. Il comporte 8 feuillets comportant 54 rubriques qui peuvent être utilisés de façon totale (exportation + transit + importation) ou partielle (exemple : un importateur n'utilise que les feuillets 6,7,8). Il est utilisable quel que soit le régime douanier.

2. Les procédures de dédouanement

a. Procédure de droit commun

Le dédouanement est effectué par le propriétaire des marchandises (importateur ou exportateur) ou par un agent en douane qui agit soit en son nom propre, soit comme mandataire, au moment du passage en douane, dans l'état membre du déclarant pour les exportations et au bureau de dédouanement dont dépend l'entreprise pour les importations

b. Procédure simplifiée

Les formalités sont allégées et le déclarant peut bénéficier de la procédure de domiciliation qui consiste à faire dédouaner la marchandise dans ses propres locaux

NB : La dette douanière prend naissance dès que la déclaration en douane est acceptée. Son règlement peut être différé. Le montant de la liquidation est alors inscrit dans un compte de crédit et l'importateur règle la somme dans un délai fixé. La dette douanière est constituée des éléments suivants, exprimés le plus souvent *ad valorem* :

- - Les droits de douane (voir site de [l'organisation Mondiale des droits de douane](#) pour connaître les tarifs douaniers des l'ensemble des pays de la planète)
- - Les droits antidumping frappant les produits en provenance de

certaines pays pratiquant le dumping

- des prélèvements agricoles
- - Les droits d'accises, perçus sur certains produits spécifiques (alcools, tabac, huiles minérales, produits pétroliers, ...)
- - La TVA qui s'applique à la valeur de la marchandise arrivée à destination. L'assiette de la TVA comprend tous les éléments de coût (y compris les droits de douane) jusqu'au premier point de livraison à l'intérieur du pays importateur (le point fixé dans le contrat de transport).

Marketing international

Séquence 1 : Document 15 - NOREX ou les normes et règlements à l'exportation

M. Alain Deppe
Professeur Amiens

DESCRIPTION

Norex regroupe six organismes :

- l'Afnor (association française de normalisation)
- le CFCE (centre français de commerce extérieur)
- le CSTB (centre scientifique et technique du bâtiment)
- l'IRCHA (institut national de recherche chimique appliquée)
- le LCIE (laboratoire central des industries électriques)
- le LNE (laboratoire national d'essais)

OBJECTIFS

Ils sont relatifs à :

- l'information des entreprises sur les contraintes normatives des pays ciblés, les procédures à mettre en oeuvre, les organismes à contacter
- l'analyse technique des produits tant en ce qui concerne les produits nouveaux que la mise en conformité des produits anciens
- l'assistance pour l'homologation ou la certification
- la mise en oeuvre des tests de conformité export
- la démarche de contrôle qualité pour l'export

MOYENS

L'entreprise, désireuse de résoudre un problème normatif à l'export contactera la cellule d'orientation du CFCE en précisant la nature de l'intervention souhaitée, le ou les pays ciblés et le type de produit à exporter. Le coût de la prestation de service (intervention d'un expert) s'élève à 1000 € HT pour la journée.



Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur
Amiens

FICHE TECHNIQUE N° 2 - LE FINANCEMENT DES OPERATIONS INTERNATIONALES

Tout au long de ses activités internationales, une entreprise doit gérer une trésorerie qui peut être excédentaire (l'entreprise dégager une capacité de financement) ou déficitaire (l'entreprise a un besoin de financement). Elle doit donc s'interroger sur les solutions qu'il lui faudra prévoir dans chacune des situations.

I. Le plan de financement de l'exportation

Les activités à l'export, d'une manière générale, accroissent les besoins en fonds de roulement. Dans la plupart des cas, les besoins de financement augmentent plus que proportionnellement par rapport aux ressources.

A. les besoins de financement

L'activité internationale, par l'augmentation du volume d'affaires qu'elle génère, entraîne parallèlement une augmentation des besoins de trésorerie (allongement des délais de crédit, augmentation des coûts de gestion des stocks, des coûts des assurances, des dépenses commerciales, ...), des besoins de financement (nécessité de financer des investissements devenus plus importants du fait des nouvelles ventes réalisées à l'export, ...) et aussi, dans une moindre mesure, des ressources de trésorerie (crédits fournisseur, les acomptes versés par les clients étrangers, escomptes de traites ou d'effets

commerciaux tels le crédit documentaire, ...).

B. les capacités de financement

Une fois les besoins de financement évalués à court et à moyen terme, l'entreprise doit mesurer sa capacité de financement, c'est-à-dire déterminer dans quelle mesure elle sera contrainte de recourir aux ressources internes et aux marchés financiers pour couvrir ses besoins de trésorerie et de financement.

Il lui faut, en permanence, suivre les soldes de la trésorerie de la manière la plus précise qui soit, afin d'obtenir les meilleures conditions de placement ou de financement à partir des offres ou des demandes qu'elle sera en mesure de formuler au début de chaque période comptable.

L'internationalisation nécessite donc de mobiliser des capitaux plus importants que sur le marché national. Le recours au financement extérieur s'avère le plus souvent nécessaire, l'excédent de trésorerie n'apparaissant qu'à terme. Il convient à ce moment de décider vers quels modes de financement elle se tournera.

II. Les modes de financement de l'entreprise

L'entreprise qui veut travailler à l'export peut utiliser des moyens de financement classiques auxquels s'ajoutent éventuellement des techniques spécifiques à l'importation ou à l'exportation.

A. Financement interne

Le financement interne (sur fonds propres) doit se trouver à la base de tout développement international. Il est constitué de l'autofinancement formé par les bénéfices non distribués, des dotations aux amortissements, aux provisions et aux réserves et du produit des cessions d'actifs (créances, terrains, bâtiments, brevets, ...).

B. Financement externe

L'entreprise choisit les modes de financement externe qui correspondront le mieux aux besoins qu'elle a à satisfaire :

1. avant l'expédition : L'entreprise peut solliciter ses clients en leur demandant des acomptes ou encore utiliser la solution des crédits bancaires de préfinancement
2. au moment du stockage : l'accroissement du besoin en fonds de roulement peut être financé par un allongement du crédit fournisseur, des crédits bancaires de préfinancement, la technique de l'entreposage ou un emprunt en devise
3. après l'expédition) : l'entreprise doit financer le crédit accordé aux clients étrangers. Elle peut recourir au crédit documentaire (voir fiche technique n° 8), à l'emprunt en devises (ou avance en devises), à l'escompte commercial), au forfaiting (amélioration de la technique de l'escompte commercial qui permet à l'exportateur d'être dégagé de tout recours par la banque en cas de défaillance de l'acheteur), au crédit acheteur, au crédit de caisse, à l'affacturage (technique de gestion de bas de bilan encore appelée factoring qui permet à des entreprises très importantes de se décharger de l'encaissement de ses créances clients sur une société d'affacturage qui prend en charge le risque client et le rapatriement de la créance moyennant commissions), au crédit-bail international.



Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur
Amiens

FICHE TECHNIQUE N° 3 - LA GESTION DES RISQUES DE CHANGE

L'entreprise qui réalise des opérations internationales doit gérer des problèmes d'ordre financier liés aux contrats internationaux le plus souvent libellés en devises qui fluctuent au gré du marché des changes et qui rendent les échanges plus incertains. L'entreprise est donc confrontée à des risques nouveaux qu'il lui faudra minimiser en apprenant à se couvrir.

I. Le marché des changes

Le marché des changes est le marché où se réalisent les achats et les ventes de devises à un cours déterminé. On distingue :

- Le marché au comptant : la livraison et le paiement des devises s'effectue dans les deux jours ouvrables
- Le marché du dépôt ou marché interbancaire sur lequel se traitent des opérations de trésorerie en devises sous forme d'emprunts et de prêts.
- Le marché à terme sur lequel les devises s'échangent pour un montant et à un cours déterminés immédiatement, mais pour une livraison à une date future et prédéterminée.

Deux systèmes de change coexistent :

- Les régimes de changes fixes qui rattachent la monnaie domestique à une devise étrangère ou à un panier de devises avec une parité fixe. Dans un tel système, les taux sont maintenus constants ou peuvent

fluctuer à l'intérieur d'une fourchette étroite. Lorsqu'une monnaie a tendance à dépasser les limites prévues, les gouvernements interviennent pour la maintenir à l'intérieur de ces limites. Dans un système de change à parités fixes, mais ajustables par voie de dévaluation ou de réévaluation, la Banque Centrale joue un rôle fondamental. C'est elle qui, par sa politique, doit maintenir la valeur externe de la monnaie nationale égale à la parité.

- Les régimes de changes flottant librement au sein desquels les taux de change fluctuent librement en fonction du jeu de l'offre et de la demande. Les banques centrales ne sont donc pas obligées d'intervenir pour acheter ou vendre sa propre monnaie ou des devises. Un pays qui connaît un excédent commercial voit sa monnaie fortement demandée. A l'inverse, un pays qui connaît un déficit commercial voit sa monnaie davantage offerte. Le dollar et le yen sont deux monnaies qui flottent.

La distinction entre les deux régimes permet de mieux appréhender la différence entre la dépréciation d'une monnaie (perte de sa valeur dans le cas des régimes de changes flottants) et la dévaluation d'une monnaie (diminution de la valeur d'une monnaie par rapport à une monnaie étalon dans le cas des régimes de changes fixes).

II. Le risque de change

Une entreprise qui veut vendre ou acheter ses produits sur les marchés extérieurs doit se protéger contre le risque de transaction lié aux ventes futures en devises étrangères dès le moment où ont lieu les premiers contacts. Le risque de change se manifeste de deux manières :

- d'abord par le risque de transaction pendant les délais de paiement ou de règlement au cours desquels les fluctuations de change peuvent affecter de façon sensible le montant des factures converties en monnaie nationale
- ensuite par le risque de perte de compétitivité à la suite d'une variation des taux de change d'une monnaie par rapport à une monnaie étrangère qui renchérit le prix de vos produits et les rend moins attractifs pour la clientèle étrangère

L'entreprise, pour anticiper et minimiser le risque de change, doit être en mesure d'estimer l'évolution des taux de change, soit à

partir de l'observation des agrégats et des indices économiques (différentiel de taux d'inflation entre les deux pays partenaires, écart entre taux d'intérêt, ...), soit à partir de la détermination statistique des points de retournement de tendance, c'est à dire les niveaux de parité où celle-ci passe d'un mouvement à la hausse vers un mouvement à la baisse et vice versa. L'entreprise peut utiliser à cet effet des outils « on line » mis à sa disposition par des organismes spécialisés comme le « currency site » d'Oanda Corporation qui propose un convertisseur on-line FX converter, qui fournit les taux de change de toutes les devises et de nombreuses informations dans ce domaine, un grapheur "FX Graph" qui permet de connaître l'évolution des devises les unes par rapport aux autres sous forme de graphique, sur une période plus ou moins longue, en fonction de vos besoins, et un tableur "FX Analysis", qui présente l'historique de l'évolution des valeurs de toute devise par rapport à toutes autres devises choisies, sur une base hebdomadaire, mensuelle ou annuelle.

III. La position de change

La position de change de l'entreprise se présente sous la forme d'un tableau (voir ci-après) qui regroupe l'ensemble des opérations comptables (avoirs et dettes, créances sur clients, les dépôts en devises, les achats ou ventes à terme, les dettes fournisseurs, ...) engagées en devises avec l'étranger. Elle est calculée quotidiennement.

Libellés des opérations à la date de valeur du 30/06/N	Montant (milliers de dollars)	Cours USD/EUR lors de l'opération	Valorisation
<i>AVOIRS</i>			
Créances détenues sur des tiers	200	0,8801	176.02
Dépôts ou prêts en devises	80	0,9108	72.864

Achats à terme	50	0,8910	44.55
(1) Total avoirs valorisés au cours moyen (1)	330	0,8891	293.434
ENGAGEMENTS			
Dettes clients	8	0,8812	7.0496
Emprunts en devises	60	0,9145	54.87
Vente à terme	110	0,8898	97.878
(2) Total engagements valorisés au cours moyen (1)	178	0,8977	159.797
(1) - (2) Position nette au cours résiduel	152	0.8791	133.637
Position nette au cours du jour	152	0.8768	133.27
Gain ou perte de change non réalisé au cours du jour			- 0.367

(1) Cours moyen = moyenne des cours pondérés

Source : Exporter (COFACE)

La position de change peut donc être nulle ou fermée (engagements égaux aux avoirs) ou ouverte (gain ou perte de change). Dans ce dernier cas, la position est qualifiée de « longue » s'il y a un excédent de créances en devises (ce sera le cas de l'entreprise uniquement exportatrice dont la position recouvrira exclusivement des créances clients), et « courte » si l'excédent correspond à des dettes (ce sera le cas de l'entreprise uniquement importatrice qui n'aura pratiquement que des dettes fournisseurs).

IV. Les techniques de couverture du risque de change

La couverture du risque de change consiste à réduire ou annuler la position (courte ou longue) de l'entreprise en devises en utilisant des méthodes internes et/ou en transférant le risque à des organismes spécialisés (Banques, assurance Coface)

A. Les méthodes de couverture internes

1. Le termaillage

Cette technique vise à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours (voir tableau ci-après) :

Termaillage	Importations	Exportations
La devise s'apprécie	Accélérer le paiement	Retarder le paiement
La devise se déprécie	Retarder le paiement	Accélérer le paiement

Elle n'est pertinente que dans la mesure où le chiffre d'affaires à l'exportation et les pertes potentielles liées aux variations de cours de change peuvent justifier la mobilisation de ressources importantes pour prévoir l'évolution des taux de change.

2. La compensation

La compensation est une technique de couverture par laquelle une entreprise limite son risque de change en affectant le règlement d'une créance en devise au paiement d'une dette libellée dans la même unité monétaire.

Dans cette optique, l'entreprise doit utiliser un minimum de monnaies de facturation pour pouvoir compenser un maximum de flux d'argent « entrant » et « sortant ». L'entreprise doit intervenir aussi sur les dates de règlement afin de disposer de suffisamment d'entrées pour payer les sorties.

3. Les clauses de change contractuelles

Elles ont pour but de prévoir contractuellement les modalités de partage du risque de change de transaction entre l'acheteur et le vendeur dans l'hypothèse où une variation du cours de change de la devise choisie par les parties interviendrait. Le contenu d'une clause d'indexation est souvent difficile à négocier car ce type de clause reporte le plus souvent tout ou partie du risque sur l'autre partie au contrat.

4. Le maillage ou netting

Il consiste à créer un compte centralisateur qui regroupera toutes les dettes et créances réciproques des différentes sociétés d'un groupe et d'en effectuer périodiquement l'apurement. Cette technique, utilisable seulement par les grands groupes internationaux, présente l'avantage de ne soumettre que le solde du compte au risque de change.

5. Le swap de devises

C'est un contrat entre deux parties qui s'engagent à s'échanger un montant déterminé de devises, à effectuer régulièrement des paiements correspondant aux intérêts, et à se rendre le montant échangé à une échéance déterminée.

B. Les méthodes de couverture externes

1. La couverture à terme

L'exportateur (l'importateur), pour se couvrir contre le risque de change lié à la dépréciation (appréciation) éventuelle d'une devise, vend (achète) à terme à sa banque le montant de sa créance (dette). Il fixe ainsi de façon précise le montant de monnaie nationale (devises) qu'il recevra (paiera) à l'échéance.

Le change à terme permet donc de connaître à l'avance le cours auquel la banque, d'une part, achètera la devise à l'exportateur au moment de l'échéance et, d'autre part, vendra la devise à l'importateur au moment de l'échéance. L'entreprise (importatrice ou exportatrice) ne peut plus,

après la signature du contrat, bénéficiant d'une évolution favorable ultérieure de la devise.

2. Les emprunts et les prêts en devises

Ces techniques de recours au marché monétaire permettent à la fois d'alléger la contrainte sur la trésorerie de l'entreprise et de couvrir le risque de change. Elles seront privilégiées à chaque fois que leur coût sera inférieur à celui d'un autre mode de financement. On distingue :

a. Les prêts en devises

L'importateur qui dispose d'un excédent de trésorerie peut acheter des devises au comptant et les placer jusqu'au jour de l'échéance. Le fait d'acheter les devises le jour de sa commande annule son risque de change. Si la trésorerie de l'entreprise est insuffisante, l'importateur européen, par exemple, peut emprunter des euros sur le marché et les vendre au comptant contre devises.

b. Les emprunts en devises

L'exportateur peut emprunter les devises correspondant au montant d'une créance à recevoir sur le marché des devises et les vendre aussitôt sur le marché comptant pour obtenir de la monnaie nationale. Il remboursera ensuite l'emprunt avec les devises reçues de son client. L'entreprise annule ainsi le risque de change, et reconstitue sa trésorerie en monnaie nationale. L'avance en devises sera d'autant plus intéressante que le taux d'intérêt de la devise concernée est proche du taux de crédit en monnaie nationale.

3. Les options de change de devises

Cette technique permet à l'entreprise, en environnement incertain, de couvrir son risque de change tout en préservant la possibilité de réaliser un gain de change dans le cas d'une évolution favorable du cours de la devise. L'entreprise détentrice d'une option d'achat (« call ») ou de vente (« put ») de devises acquiert le droit, moyennant le paiement d'une prime, d'acheter ou de vendre (ou de renoncer si le cours qu'il peut obtenir sur le marché des changes est plus avantageux)

un certain montant de devises à un prix fixé dès l'origine (qualifié de prix d'exercice). Les opérations doivent porter sur des montants importants pour que le gain réalisé compense le montant de la prime à payer

4. Le contrat de change à terme avec participation

Dans ce type de contrat, l'exportateur se voit garantir un cours de change en cas d'évolution défavorable du cours de la devise et peut, en même temps, profiter de l'évolution favorable de ce cours si celui-ci venait à être supérieur au taux du cours garanti prévu dans le contrat.

Si l'exportateur doit revendre les devises à terme (contrat de change à terme), il aura néanmoins la possibilité de fixer lui-même le cours de change garanti. La banque fixe le pourcentage de participation. L'exportateur n'aura pas à payer une prime.

La majorité des techniques de couverture sont coûteuses et pertinentes dans le cadre de transactions portant sur des montants importants. Pour les transactions courantes, portant sur des montants de faible valeur, les entreprises choisissent de ne pas se couvrir ou de demander le règlement en monnaie nationale.



Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur Amiens

FICHE TECHNIQUE N° 4 - L'ASSURANCE

L'assurance est un contrat par lequel les assureurs s'engagent, moyennant paiement d'une prime par le/les assuré(s), à indemniser celui-ci (eux-ci) ou le (s) porteur(s) de mandat(s) au cas où un dommage est subi suite à un événement fortuit appelé risque et qui est couvert au terme dudit accord. Il existe différents types de risques à assurer et par voie de conséquence différents types d'assurance.

I. L'assurance transport

La gestion du risque transport doit être couvert par une assurance spécifique qui, soit compense les plafonds d'indemnités versées par le transporteur lorsque sa responsabilité est engagée, soit permet d'obtenir une indemnisation égale au préjudice subi lorsque le transporteur est exonéré de toute responsabilité. Il ne faut pas la confondre avec l'assurance responsabilité du transporteur, qui permet à l'entreprise, en cas de dommages, si la responsabilité du transporteur est engagée, de recevoir une indemnité forfaitaire dont le montant est fixé dans les conventions internationales mais qui correspond le plus souvent à une somme inférieure au dommage réellement subi (voir tableau ci-dessous)

Assurance transport marchandises COMMANDITAIRE DE TRANSPORT	Assurance responsabilité du transporteur TRANSPORTEUR

- C'est l'assuré qui choisit les risques à couvrir
- L'indemnisation, en cas de préjudice, est calculée sur la valeur assurée de la marchandise..

- L'indemnisation, qui sera fonction de la valeur de la marchandise, dépend des clauses spécifiques prévue par les conventions régissant chaque mode de transport et n'est versée que si le transporteur n'a pu s'exonérer de sa responsabilité

Chaque mode de transport est régi par sa propre convention qui prévoit les exonérations de responsabilité et les indemnités que peuvent recevoir les assurés.

Mode de transport	Convention en vigueur	Exonérations de responsabilité	Indemnité prévue par la convention
Transport routier	<u>Convention relative aux contrats de transports internationaux de marchandises par route</u> , (CMR) signée à Genève en 1956.	Vice propre de la marchandise Cas de force majeure Faute du chargeur ou du destinataire.	Il n'existe à l'heure actuelle aucune harmonisation au niveau européen. Cette carence entraîne des distorsions importantes entre les pays
Transport ferroviaire	<u>Convention relative aux contrats de transports internationaux ferroviaires de marchandises</u> (CIM ou convention de Berne) signée en 1980.	Vice propre de la marchandise Cas de force majeure Faute du chargeur ou du destinataire.	L'indemnisation, le plus souvent limitée à une somme maximale par kilo brut de marchandises perdues ou endommagées, est largement inférieure à la valeur réelle de l'envoi
Transport maritime	Convention internationale en matière de connaissance de 1968, plus connue sous le nom de " règles de La Haye " et " convention de Bruxelles "	Non navigabilité du navire Faute de l'équipage Incendie Cas de force majeure Grèves ou lock-out Vice propre de la marchandise Faute du chargeur Vices cachés du navire Acte ou d'une tentative de sauvetage de vies ou de biens en mer	L'indemnisation, le plus souvent limitée à une somme maximale par kilo brut de marchandises perdues ou endommagées, est largement inférieure à la valeur réelle de l'envoi. Il est indispensable, du fait des sommes mises en jeu, de se couvrir avec une assurance transport marchandises de type

			« tous risques »
Transport fluvial_	Conventions connues sous les noms de " règles du Rhin/Anvers/ Rotterdam " de 1979 et de " Convention de Belgrade pour la Navigation sur le Danube ". Il existe un projet de convention internationale, CMN, pour le transport par voies de navigation intérieure.	Vice propre de la marchandise Cas de force majeure Faute du chargeur ou du destinataire.	
Transport aérien	<u>Convention de Varsovie de 1929</u> ainsi que le <u>protocole de Montréal de 1975</u>	Si le transporteur a pris toutes mesures nécessaires pour éviter le dommage ou prouvé qu'il lui était impossible de les prendre (cas de force majeure) Pertes ou dommages qui proviennent d'une faute de pilotage, de conduite de l'avion ou de navigation Si la personne lésée a causé le dommage ou y a contribué.	L'indemnisation, le plus souvent limitée à une somme maximale par kilo brut de marchandises perdues ou endommagées, est largement inférieure à la valeur réelle de l'envoi. Il est indispensable, du fait des sommes mises en jeu, de se couvrir avec une assurance transport

II. L'Assurance change

L'entreprise peut se couvrir contre le risque de change en souscrivant des assurances auprès d'organismes spécialisés comme la Coface (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur) et passer des contrats en devises sans encourir le risque de variation des cours de change. Ces assurances concernent aussi bien des opérations ponctuelles (couverture de risques ponctuels liés à la présentation d'une offre ou de risques certains inhérents à la signature d'un contrat) ou que des flux réguliers d'affaires (contrats d'assurance qui peuvent couvrir le risque de change sur des périodes plus ou moins longues, à l'import comme à l'export comme l'assurance CIME de la Coface, ou aussi en même temps le risque crédit et le risque transport comme l'assurance Quadrex du même assureur).

III. L'assurance-crédit

L'assurance crédit permet de couvrir le risque d'impayé (client insolvable, risque politique, risque de non transfert, risque monétaire) dans le cadre des opérations d'exportation.

L'assurance-crédit ne doit pas être confondue avec le factoring, en ce sens que, de manière générale, l'assureur crédit ne se substitue pas à l'exportateur dans sa relation avec son acheteur.



Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur Amiens

FICHE TECHNIQUE N° 5 - LE TRANSPORT ET LES INCOTERMS

I. LES MODES DE TRANSPORT

Il existe 6 modes de transport par lesquels peuvent transiter les marchandises à l'international

- . Le transport maritime
- . Le transport aérien
- . Le transport routier
- . Le transport ferroviaire
- . Le transport fluvial
- . Le transport postal

A. Le transport maritime

Caractéristiques techniques	
<i>Grande diversité des types de navires et grande capacité d'adaptation du mode de transport Possibilité d'utiliser des conteneurs (moins de ruptures de charge et de coûts de manutention).</i>	
Avantages	Inconvénients

*Coût de transport avantageux.
Possibilités de stockage dans les zones portuaires.
Très grande capillarité*

*Moyen de transport lent.
Conteneurs pas toujours utilisables.
Risque plus important - Assurance plus chère.*

B. Le transport aérien

Caractéristiques techniques	
<i>Possibilité d'utiliser des appareils de ligne (mixtes) et tout cargo. Possibilité de chargement en ULD (igloos, palettes, container ...).</i>	
Avantages	Inconvénients
<i>Moyen de transport rapide Moyen de transport sûr (manutention horizontale). Coûts de stockage réduits. Toutes les destinations peuvent être servies.</i>	<i>Moyen de transport coûteux. Capacité limitée. Moyen de transport interdit à certains produits dangereux. Existence de ruptures de charge.</i>

C. Le transport routier

Caractéristiques techniques	
<i>Possibilité de transporter par conteneur. Possibilité de réaliser du transport combiné (rail / route) ou multimodal (fluvial ou maritime / route).</i>	
Avantages	Inconvénients
<i>Moyen de transport souple et rapide Coût de transport avantageux</i>	<i>Moyen de transport adapté pour courtes et moyennes distances Problèmes de sécurité Risques importants (vol, perte, dégradation, ..)</i>

D. Le transport ferroviaire

Caractéristiques techniques

<i>Possibilité d'expédition par colis, par wagon ou par trains entiers</i>	
<i>Grande diversité de matériel disponible (frigorifiques, transport de voitures, de bois, de blé, ...)</i>	
<i>Possibilité d'utilisation de caisses mobiles permettant le transport multimodal.</i>	
Avantages	Inconvénients
<i>Développement du transport combiné</i> <i>Possibilité de porte à porte grâce aux ITE.</i> <i>Respect des délais.</i> <i>Moyen de transport adapté aux longues distances et aux tonnages importants.</i> <i>Coût du transport avantageux</i>	<i>Moyen de transport peu souple.</i> <i>Limité par le réseau ferroviaire.</i> <i>Nécessite un pré- et un post- acheminement en dehors du combiné et des ITE.</i> <i>Existence de ruptures de charge</i>

E. Le transport fluvial

Caractéristiques techniques	
<i>Moyen de transport utilisé pour acheminer des produits pondéreux et volumineux sur les voies navigables naturelles et les canaux</i>	
Avantages	Inconvénients
<i>Grande capacité de transport.</i> <i>Coût faible.</i>	<i>Moyen de transport particulièrement lent</i> <i>Coût de pré- et post- acheminement.</i> <i>Existence de ruptures de charge</i>

F. Le transport postal

Caractéristiques techniques	
<i>Possibilité d'envoi de lettres, colis et marchandises dans le monde entier.</i> <i>Grande diversité des prestations offertes.</i>	
Avantages	Inconvénients
<i>Pas ou peu de formalités douanières.</i> <i>Existence de formules à délais garantis</i> <i>Rapidité, sécurité pour la marchandise</i>	<i>Coût élevé</i>

II. LES DIFFERENTS CONTRATS DE TRANSPORT

Les différentes modalités de transport peuvent donner lieu à rédaction de documents spécifiques

A. Les types de transport

Il existe différents types de transport que l'on peut regrouper comme suit :

- **L'expédition exclusive** : l'acheminement est réalisé par une société de transport pour le compte d'un chargeur (expéditeur ou transitaire).
- **Le transport pour compte propre** : il est assuré par l'entreprise elle-même avec ses propres moyens.
- **L'affrètement** : il s'agit d'un contrat de location d'un moyen de transport pour un voyage, ou pour une période donnée. L'affrètement est une technique très fréquente en transport routier (l'affréteur est un terme qui désigne le groupeur et non l'expéditeur des marchandises).
- **Le groupage** : contrat où un intermédiaire, le groupeur, se place entre le chargeur (expéditeur ou transitaire) et la société de transport. Le groupeur rassemble plusieurs envois pour une même destination afin de remettre un lot complet au transporteur.

B. Les documents de transport

Les documents utilisés seront différents selon les modes de transport retenus

1. Le transport maritime

a. le connaissement maritime.

Le connaissement maritime est un document délivré par le capitaine d'un navire qui reconnaît avoir reçu les marchandises qui y sont mentionnées, qui s'engage à les transporter aux conditions convenues et à les délivrer à destination conformément aux instructions reçues moyennant le paiement du fret. Le connaissement est émis en exécution d'un contrat de transport. Il constitue donc le support matériel du contrat de transport et est aussi de ce fait un titre représentatif de la propriété des marchandises.

b. la lettre de transport maritime (LTM)

La lettre de transport maritime (LTM) constitue le contrat de transport passé entre le chargeur et la ligne maritime et représente le reçu de la marchandise. Elle permet au chargeur d'en communiquer les éléments au destinataire par télématique dès le chargement de la marchandise afin que ce dernier puisse immédiatement prendre toutes les dispositions nécessaires pour en effectuer le dédouanement et la réception.

2. Le transport aérien

Le document utilisé est la lettre de transport aérien (LTA) ou Air Way Bill (AWB)). Elle est à la fois un contrat de transport, la preuve que la marchandise a été prise en charge et un justificatif des prix.

3. Le transport routier

Le document utilisé est la lettre de voiture (CMR) qui atteste la prise en charge et l'expédition des marchandises. Elle matérialise le contrat de transport de marchandises qui existe indépendamment de celle-ci. Elle doit être établie dans la forme prévue par la « Convention relative au contrat de transport international de Marchandises par Route » (CMR).

4. Le transport ferroviaire

Le document utilisé est la Lettre de Voiture Internationale (LVI) et est établi

par l'expéditeur et la compagnie de chemin de fer. Il y a contrat de transport dès l'instant où la compagnie a accepté de transporter la marchandise. La lettre de voiture doit être établie sur un formulaire conforme au modèle prévu par la « Convention Internationale concernant le transport de Marchandises par chemin de fer » (CIM).

5. Le transport fluvial

Les transports fluviaux donnent lieu à l'établissement :

- soit d'une lettre de voiture valant reconnaissance de prise en charge par le transporteur ;
- soit d'un connaissement fluvial (comme pour le connaissement maritime) négociable à ordre et transmissible par simple endossement.

III. LES REGLES DE TARIFICATION

Les règles de tarification sont très différentes d'un mode à l'autre. Seuls les transports aérien, maritime et routier présentent une tarification qui suit des règles internationales.

A. Le transport maritime

1. Les lignes régulières

Pour le transport maritime, le fret est souvent établi pour un voyage donné, à l'Unité Payante (UP) avec comme base de tarification 1 tonne = 1 m³. A ce fret de base, il faut ajouter la prise en compte de la manutention portuaire.

2. L'affrètement

Le fret de base se négocie en principe librement. Ces frets ne couvrent jamais

le chargement et le déchargement réalisés aux frais et risques de l'affréteur et peuvent donner à des dédommagements appelés « **surestaries** » en cas d'immobilisation du bateau pour une durée supérieure à ce qui est autorisée.

B. Le transport aérien

1. Le tarif général

Le coût du transport est établi pour une relation aéroport - aéroport, indépendant de la nature des marchandises, et calculé par tranches de poids (moins de 45 kg, de 45 à 100 kg, de 100 à 300 kg, ...). Compte tenu de la forte dégressivité du tarif, il est souvent plus de payer pour un poids supérieur au poids réel.

2. Le tarif ULD (Unit Load Device - Unité de chargement aérienne)

Le tarif ULD est une taxe forfaitaire consentie pour certains trajets. A ce forfait correspond ce que l'on appelle un poids « pivot ». Si le poids excède ce poids forfaitaire, les kilos supplémentaires seront taxés à un tarif très favorable.

3. Les tarifs préférentiels ou Corates (Specific Commodity Rates)

Il s'agit de tarifs préférentiels calculés en fonction de la catégorie de la marchandise expédiée à un poids minimum. Les réductions par rapport au tarif général peuvent être très importantes. Les intermédiaires spécialisés disposent d'une liste de marchandises bénéficiant de Corates sur des lignes données.

A ces frais, il faut ajouter les frais annexes tels que les frais d'enlèvement, de camionnage, les primes d'assurances, les frais d'émission de documents, de présentation en douane, de transbordement ou de primes pour marchandises dangereuses, selon les services demandés au transitaire.

C. Transport routier

La règle générale en matière de tarification des transports internationaux de marchandises par route est celle de la liberté des tarifs. Le coût du fret pour une destination donnée peut donc varier de façon très importante d'un transporteur à l'autre.

D. Transport ferroviaire

Les règles de tarification sont très différentes d'un pays à l'autre. L'entreprise peut être confrontée à deux types de situations :

1. il n'y a pas de possibilités de tarif unique

Elle calcule le prix global du transport en appliquant dans chaque pays les règles de calcul qui lui sont propres, et en pratiquant ensuite une opération de change.

2. existence d'un tarif bilatéral (2 pays) ou multilatéral (plus de 2 pays)

Ce type de tarif permet d'établir une tarification indépendante des tarifs intérieurs des pays traversés et des kilométrages effectués dans chacun d'entre eux. Seul le kilométrage total entre en jeu.

E. Transport fluvial

Les tarifications sont différentes selon les pays et les entreprises qui souhaitent utiliser ce mode de transport peuvent obtenir des prix très intéressants en mettant les transporteurs en concurrence.

IV. LES INTERMEDIAIRES DU TRANSPORT INTERNATIONAL

Les intermédiaires qui organisent le transport international sont des transitaires. On distingue :

- Les mandataires qui sont des agents de liaison entre deux modes de

transport, agissant sur les instructions de son client. Il répond d'une obligation de moyens.

- Les commissionnaires de transport qui organisent de façon libre et autonome, pour le compte de l'expéditeur, la totalité du transport. Ils répondent d'une obligation de résultats.

V. LES INCOTERMS

Les incoterms (International Commercial Terms ou conditions internationales de vente) visent à uniformiser les conditions commerciales les plus utilisées dans le commerce international en définissant par un terme unique, un ensemble de normes communes à tous les acheteurs ou vendeurs, interprétable d'une façon identique de par le monde. Ils définissent jusqu'à quel endroit, port de départ ou port d'arrivée, et jusqu'à quel moment s'exerce la responsabilité du vendeur et par voie de conséquence, à quel moment et quel lieu commence la responsabilité de l'acheteur.

Ces contrats standards et formalisés, qui ne concerne que le contrat de vente (et non le contrat de transport), permettent d'éviter les litiges lors d'une opération internationale d'achat ou de vente de marchandises. Leur emploi reste facultatif et leur choix dépend de la compétence de l'entreprise (un exportateur rompu aux pratiques commerciales internationales achète FOB et vend en CIF).

Depuis leur création en 1936, les incoterms ont subi plusieurs révisions (1967, 1976, 1980, 1990, 2000) pour tenir compte des évolutions techniques dans le domaine du transport international. En 2000, la chambre de commerce internationale a défini treize conditions générales de vente qui précisent principalement :

- le transfert des risques (c'est à dire le moment et le lieu à partir desquels l'acheteur assume les risques encourus par la marchandise)

- le partage des frais de logistique internationale entre vendeur et acheteur pour deux types de transport principal (polyvalent -P- ou maritime -M-)
- les obligations documentaires du vendeur et de l'acheteur

Si les incoterms rendent de réels services aux opérateurs, ils n'ont pas vocation à se substituer à la négociation contractuelle. Un certain nombre de précautions sont donc à observer dans leur utilisation qui peut s'avérer dangereuse pour ceux qui ne seraient pas rompus à leurs subtilités.

Les Incoterms se dissocient en deux grandes familles (incoterms vente départ et incoterms vente arrivée), elles-mêmes subdivisées en 4 groupes (E, C, F, D), selon les obligations du vendeur qui en découlent. Les incoterms doivent être impérativement suivi de l'indication du lieu de destination.

A. Les incoterms de vente au départ (groupes E, F, C)

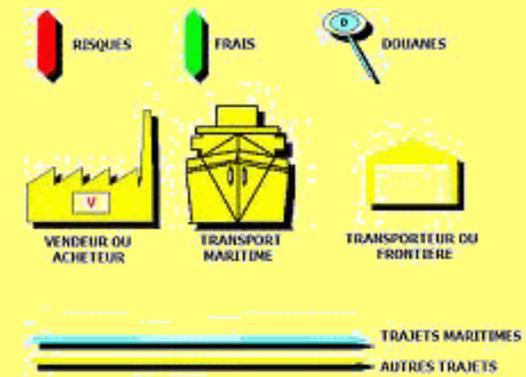
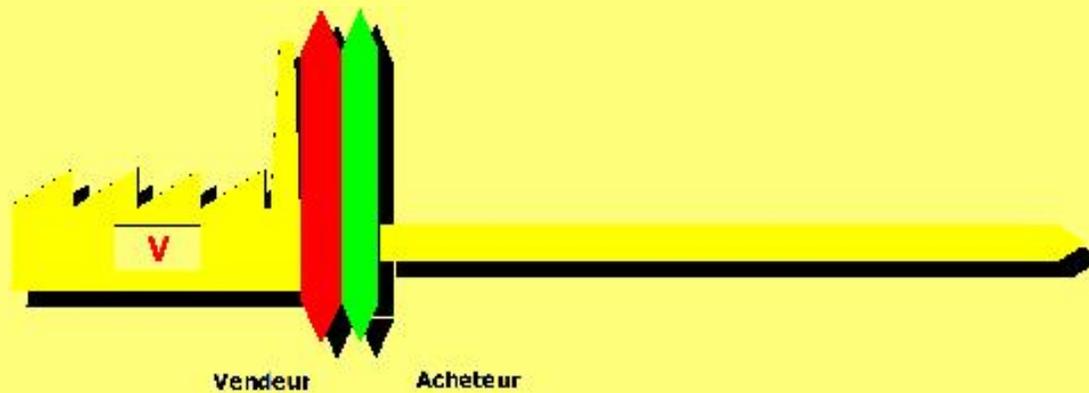
Les obligations de livraison du vendeur sont limitées au pays de départ. L'acheteur supporte, selon l'incoterm retenu, tout ou partie des charges et des risques liés au transport des marchandises. Les PME exportatrices qui n'ont pas les moyens ou les compétences pour prendre en charge la logistique jusqu'à destination privilégient cette famille d'incoterms.

1. EXW (EX Works ... named place) - A l'usine (... lieu convenu)

Incoterm tous modes de transport

Le vendeur met la marchandise à disposition de l'acheteur dans ses propres locaux (sortie usine).

L'acheteur supporte tous les frais et risques à partir de ce point



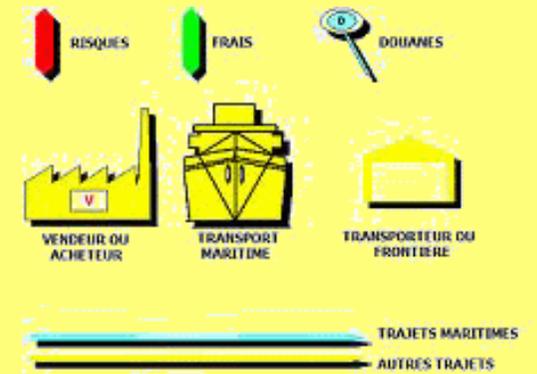
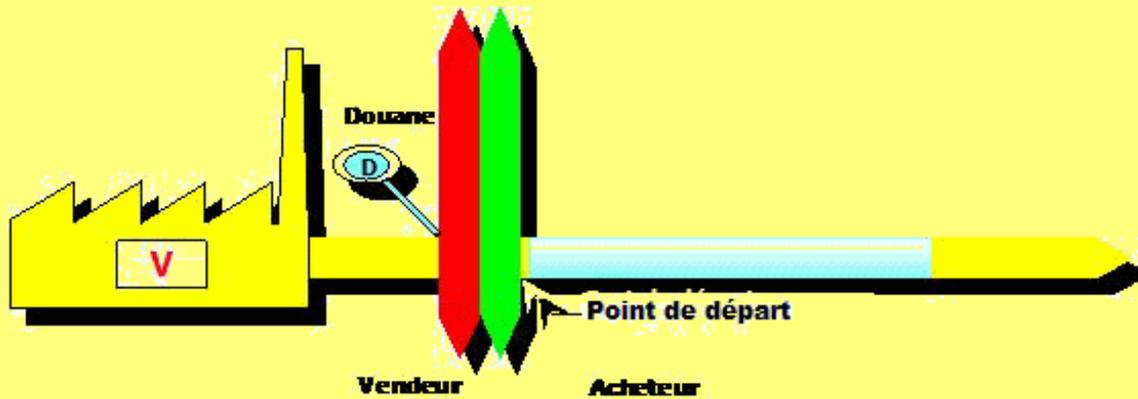
source CCI - incoterms 2000

En Europe, sur EXW, la marchandise est en principe chargée par le vendeur (il ne s'agit là que d'une pratique). Le transfert des risques et des frais se fait au moment de la mise à disposition de la marchandise à l'acheteur qui doit lui-même se charger des formalités d'exportation. Hors UE, si les parties souhaitent faire assumer par le vendeur la responsabilité du chargement de la marchandise au départ ainsi que les risques et frais y afférents, il y aura lieu d'insérer une clause explicite dans le contrat de vente en regard de l'incoterm (par exemple EXW Amiens **chargé** incoterm CCI 2000).

2. FAS (Free Alongside Ship ... named port of shipment) - Franco le long du navire (... port d'embarquement convenu) -

Incoterm maritime ou par voies navigables intérieures

Les obligations du vendeur sont remplies lorsque la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai ou dans des allèges (barges ou péniches). Le vendeur fournit la marchandise accompagnée de la facture et dédouanée à l'exportation. L'acheteur choisit le navire, paye le fret maritime et doit, à partir de ce moment, supporter tous les frais et risques.

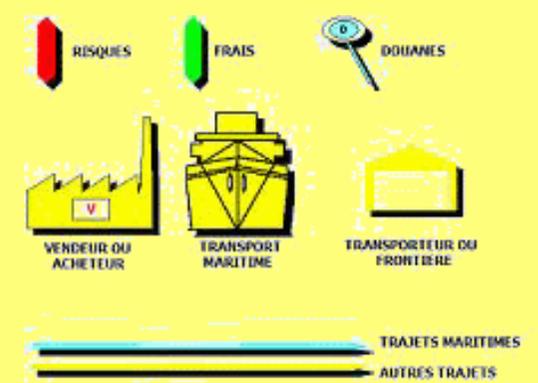
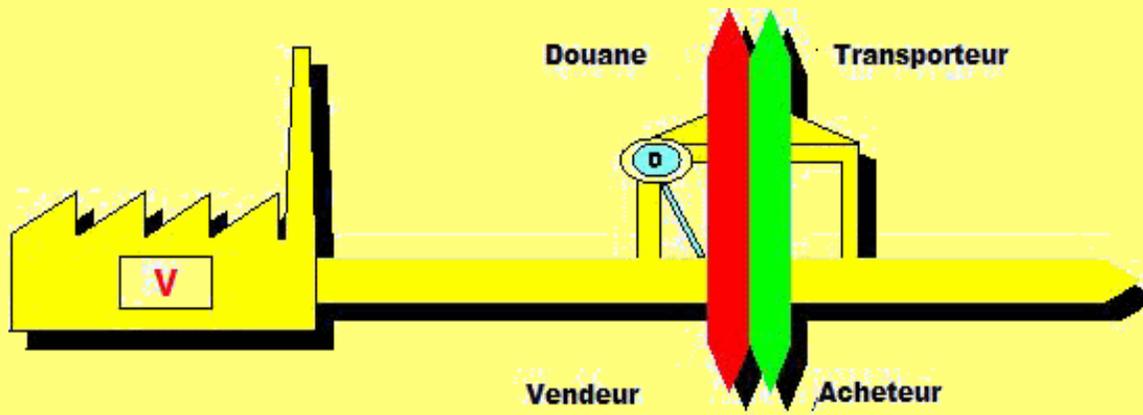


source CCI - incoterms 2000

3. FCA = Free Carrier (... named place) - Franco-transporteur (... lieu convenu)

Tous modes de transport (multimodal)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsqu'il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu dans l'incoterm. Le transfert des frais et des risques intervient au moment où ce transporteur prend en charge la marchandise (marchandises chargées sur le véhicule du transporteur).

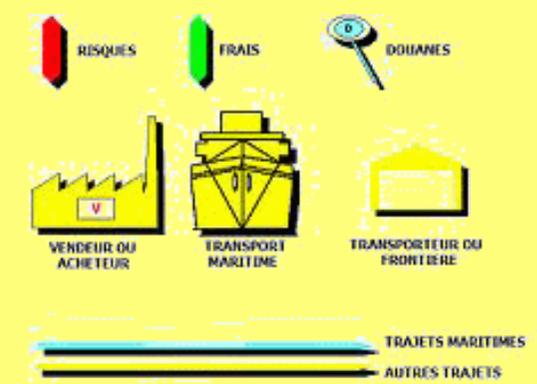
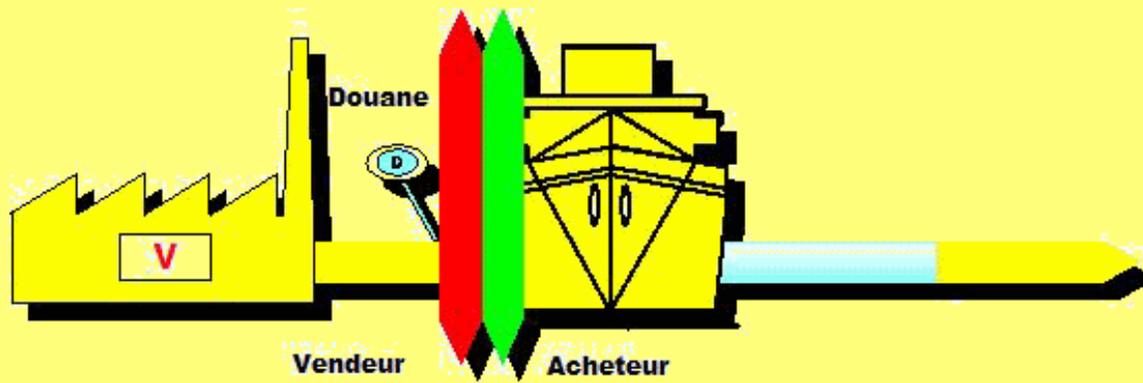


source CCI - incoterms 2000

4. FOB (Free On Board ... named port of shipment) - Franco bord (... port d'embarquement convenu)

Exclusivement maritime ou par voies navigables intérieures

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise (dédouanée à l'exportation) passe le bastingage du navire (choisi par l'acheteur) au port d'embarquement désigné. L'acheteur, à partir de ce moment, supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

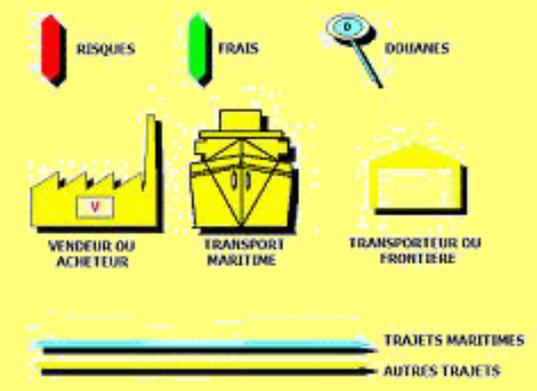
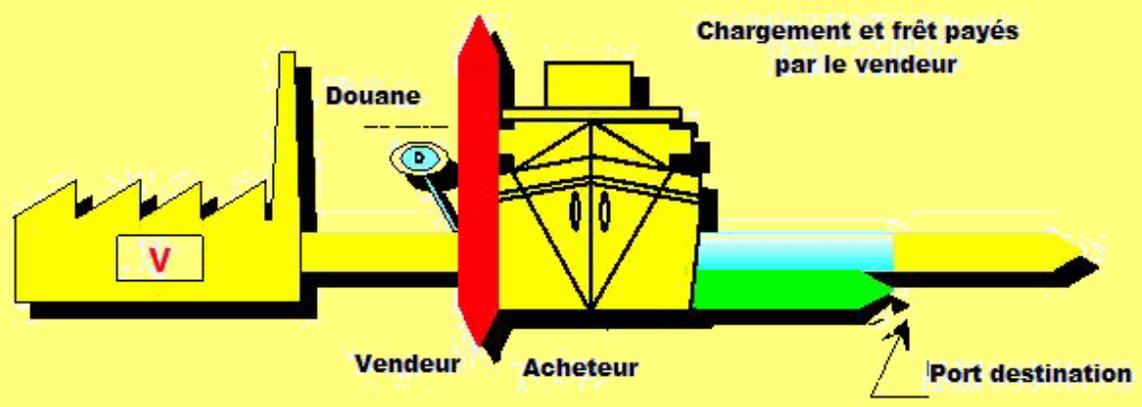


source CCI - incoterms 2000

5. CFR (Cost and Freight ...named port of destination) - Coût et Fret (... port de destination convenu)

Exclusivement maritime ou par voies navigables intérieures

Le vendeur choisit le navire, dédouane la marchandise à l'exportation et paye le fret maritime jusqu'au port de destination convenu. Le point de transfert de risque est le même qu'en FOB.



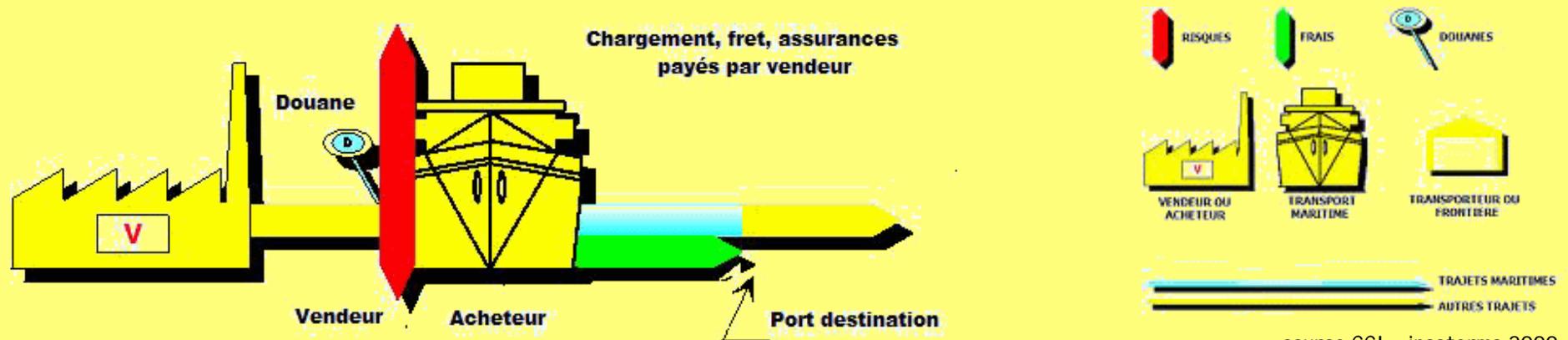
source CCI - incoterms 2000

6. CI F (Cost, Insurance and Freight ... named port of destination) - Coût,

Assurance et Fret (... port de destination convenu)

Exclusivement maritime ou par voies navigables

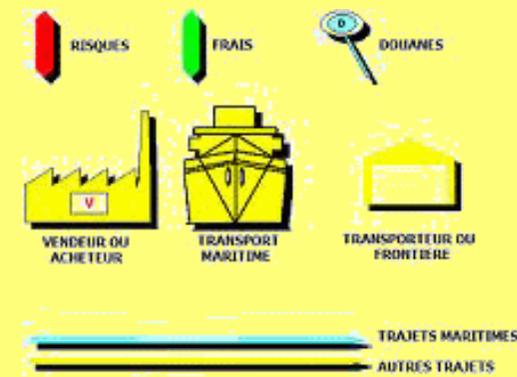
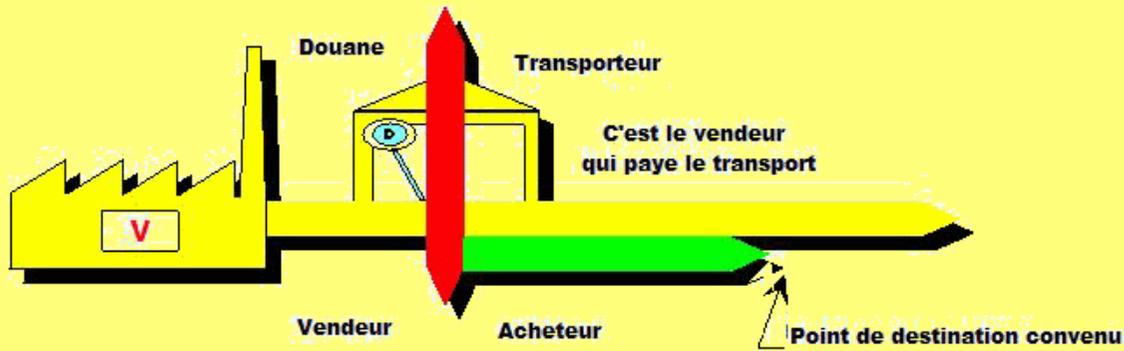
Incoterm identique à l'incoterm « CFR ». Le vendeur assure le chargement sur le navire et paye en plus une assurance maritime pour garantir la marchandise qui voyage aux risques et périls de l'acheteur.



7. CPT (Carriage Paid to ... named place of destination) - Port payé jusqu'à (... lieu de destination convenu)

Tous modes de transport

Le vendeur choisit le transporteur et paie le fret pour transporter la marchandise dédouanée jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage est supporté, dès remise de la marchandise au transporteur, par l'acheteur qui paiera l'assurance transport.

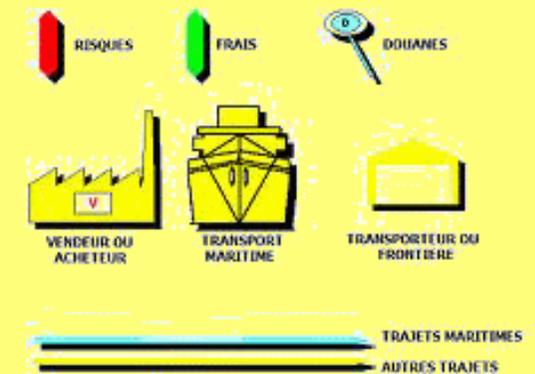
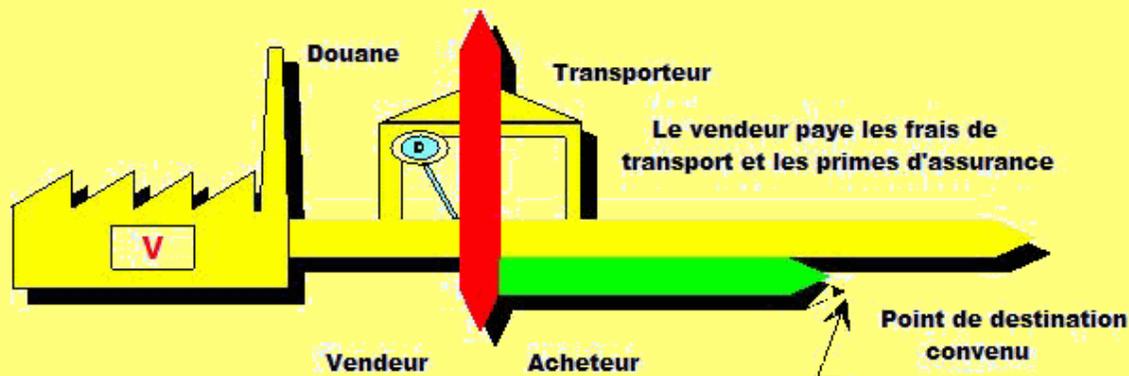


source CCI - incoterms 2000

8. CIP (Carriage and Insurance Paid to ... named place of destination) - Port payé, assurance comprise, jusqu'à (... point de destination convenu)

Tous modes de transport

Incoterm identique à l'Incoterm « CPT ». Le vendeur paye une assurance transport



source CCI - incoterms 2000

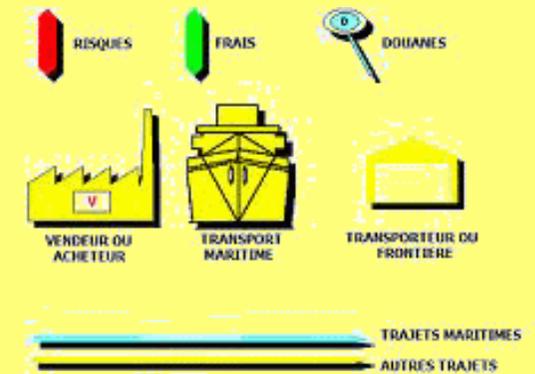
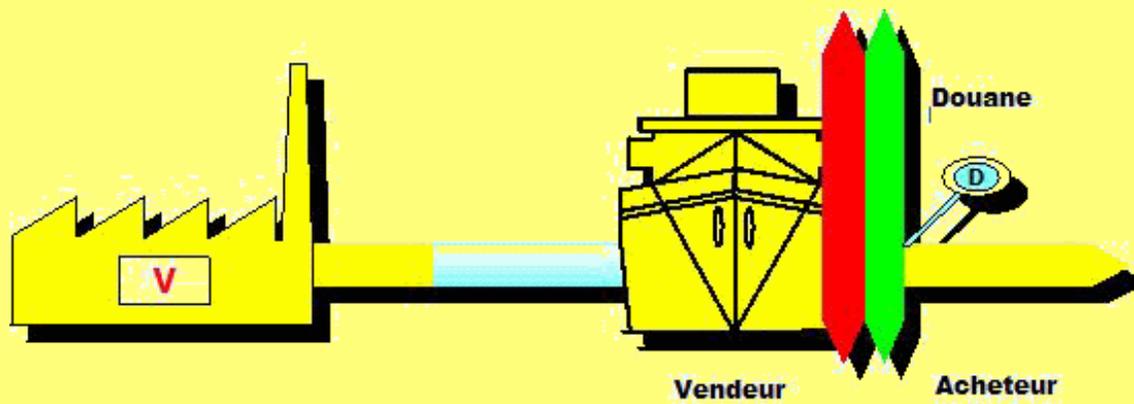
B. Les 4 incoterms de vente à l'arrivée (groupe D sauf DAF)

Le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée : Les incoterms de vente à l'arrivée ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination. Les coûts et les risques liés au transport principal sont à charge du vendeur. Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques, ce qui peut constituer un excellent argument de vente. De plus, il est parfois préférable pour le vendeur de rester maître du transport de ses marchandises jusqu'à leur livraison. Une des conséquences négatives cependant de l'utilisation des incoterms de cette famille est que le moment de la livraison et donc, souvent, le moment du paiement du solde du prix est postposé à l'arrivée des marchandises à destination. En outre, ces incoterms seront évités par le vendeur s'il ne dispose d'aucune expérience en matière de transport, notamment vers la destination visée par l'incoterm.

1. DES (Delivered Ex Ship ... named port of destination) - Rendu Ex Ship (...port de destination convenu)

Transport maritime ou par voies navigables intérieures

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise, non dédouanée à l'importation, est mise à disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Le transfert des frais et des risques se fait à bord du navire.

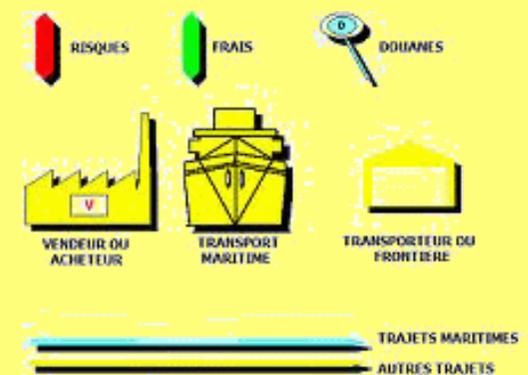
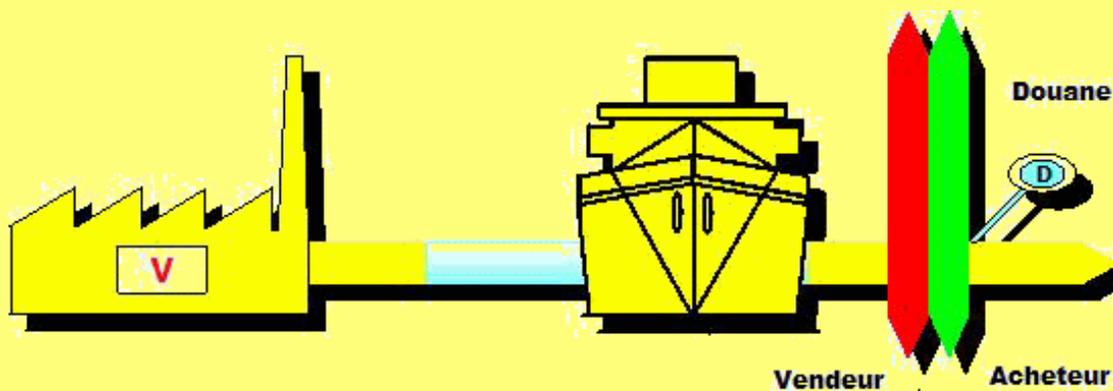


source CCI - incoterms 2000

2. DEQ (Delivered Ex Quay ... named port of destination) - Rendu à quai (...port de destination convenu)

Transport maritime ou par voies navigables intérieures

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été déchargée, non dédouanée à l'importation, sur le quai au port de destination convenu.. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à ce point.



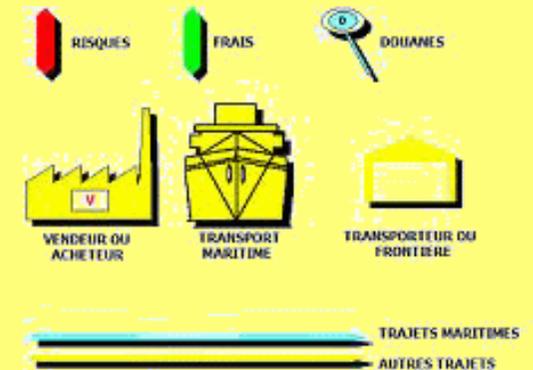
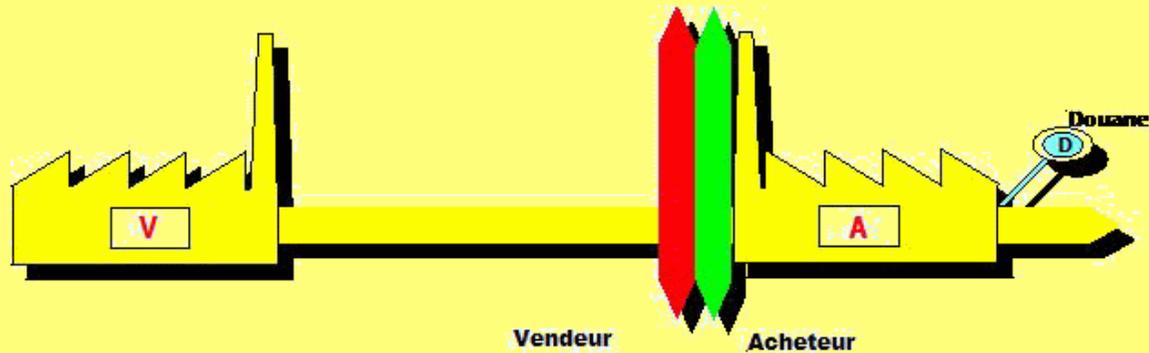
source CCI - incoterms 2000

3. DDU (Delivered Duty Unpaid ... named place of destination) - Rendu Droits

Non Acquittés (...lieu de destination convenu)

Tous modes de transport

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été mise à disposition, non déchargée, au lieu convenu dans le pays d'importation. Il supporte tous les frais et risques inhérents jusqu'à ce point à l'exclusion des droits, taxes et autres charges exigibles du fait de l'importation.



source CCI - incoterms 2000

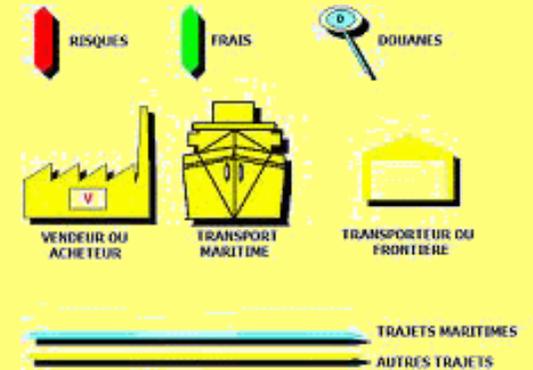
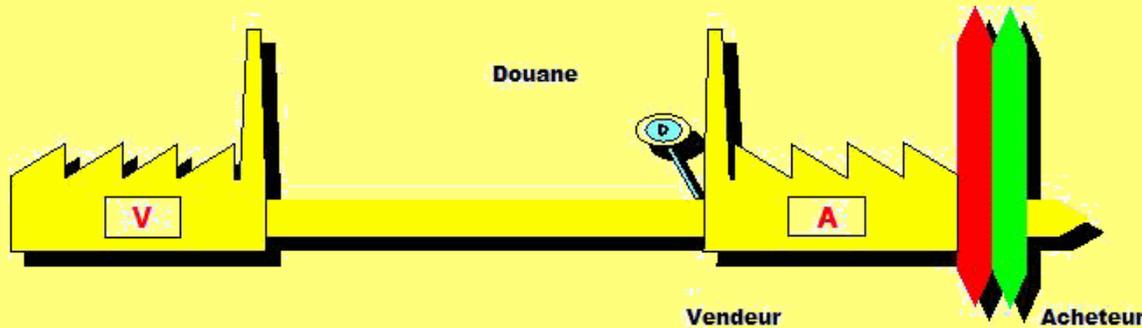
4. DDP (Delivered Duty Paid ... named place of destination) - Rendu Droits

Acquittés (...lieu de destination convenu)

Tous modes de transport

Le vendeur prend en charge toutes les opérations (frais et risques afférents) liées au transport (assurance, transport, formalités douanières et acheminement) jusqu'à livraison (déchargement non compris) au lieu de destination indiqué par l'acheteur. Si les parties souhaitent exclure des obligations du vendeur le paiement de certains frais payables du fait de l'importation de la marchandise, il faudra le spécifier (ex :

Rendu Droits Acquittés, TVA non acquittée (DDP, VAT unpaid).

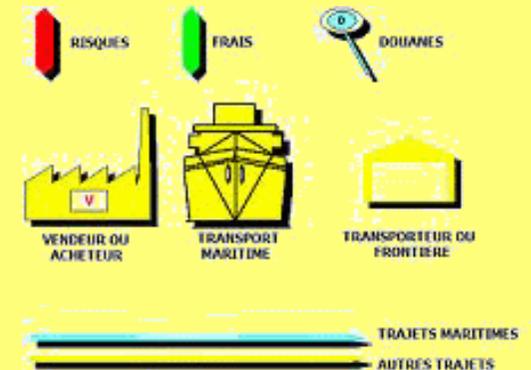
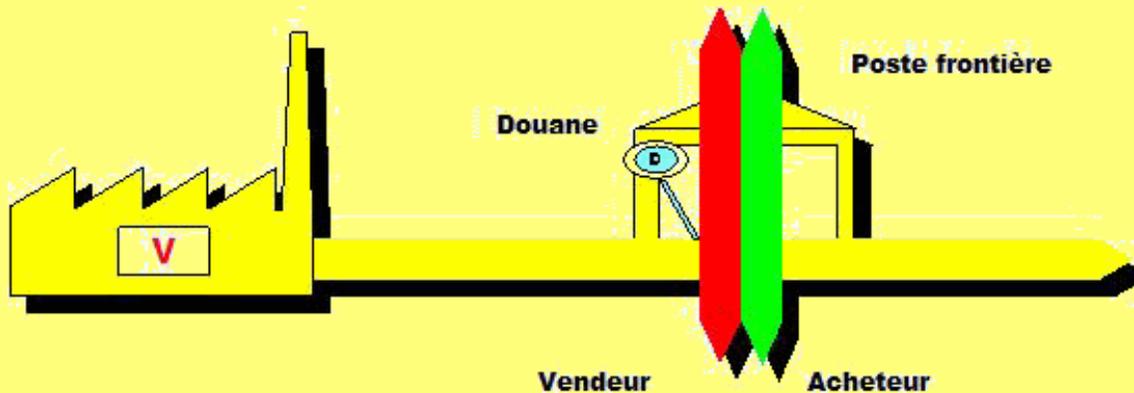


source CCI - incoterms 2000

C. L'incoterm DAF - DAF = Delivered at Frontier (... named place) - Rendu Frontière (...lieu convenu)

Tous modes de transport, à condition qu'il y ait une frontière terrestre

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été livrée (non déchargée), dédouanée à l'exportation, au point et lieu convenus à la frontière (entre les deux frontières). Les frais et risques sont supportés jusqu'à cet endroit par le vendeur



source CCI - incoterms 2000

D. Commentaires

- L'usage des incoterms est facultatif.
- La langue à utiliser est l'anglais (il convient de vérifier que les interlocuteurs maîtrisent tous deux parfaitement cette langue avant d'entamer les négociations- exemple de la confusion entre incoterms et liner terms qui implique que les frais de déchargement soient à la charge du vendeur, ce qui dans certains ports peut alourdir considérablement la facture))
- Un Incoterm sans lieu de référence n'a aucune signification
- L'incoterm ne règle que le transfert des risques et des frais entre acheteur et vendeur. Le transfert de propriété est régi par des règles juridiques différentes selon les pays (il faut être très précis dans le choix des juridictions car les litiges sont très longs et très coûteux à régler)
- Les entreprises sans expérience à l'export choisiront de préférence les incoterms EXW, FOB, FCA. Les autres privilégieront le groupe C qui assure la maîtrise du transport (et par voie de conséquence la maîtrise des conditions et des délais de livraison et de paiement). Il faut expliquer ce qui est inclus et ce qui est exclus et le notifier par écrit, notamment si vous avez travaillé avec les Etats Unis qui appliquent leurs propres incoterms
- L'exportateur ne retiendra pas l'Incoterm EXW si le paiement a lieu par crédit documentaire (en effet, toutes les formalités sont assurées par l'acheteur qui aura donc en sa possession les documents prouvant l'expédition. Or, ce sont ces documents qui conditionnent le paiement par la banque).
- Dans la pratique un exportateur avance les frais logistiques qu'il va ensuite refacturer à l'importateur au prix conventionnel en fonction de l'incoterm choisi.



Marketing international

M. Alain Deppe
Professeur Amiens

FICHE TECHNIQUE N° 20 - LES INCOTERMS

V. LES INCOTERMS

Les incoterms (International Commercial Terms ou conditions internationales de vente) visent à uniformiser les conditions commerciales les plus utilisées dans le commerce international en définissant par un terme unique, un ensemble de normes communes à tous les acheteurs ou vendeurs, interprétable d'une façon identique de par le monde. Ils définissent jusqu'à quel endroit, port de départ ou port d'arrivée, et jusqu'à quel moment s'exerce la responsabilité du vendeur et par voie de conséquence, à quel moment et quel lieu commence la responsabilité de l'acheteur.

Ces contrats standards et formalisés, qui ne concerne que le contrat de vente (et non le contrat de transport), permettent d'éviter les litiges lors d'une opération internationale d'achat ou de vente de marchandises. Leur emploi reste facultatif et leur choix dépend de la compétence de l'entreprise (un exportateur rompu aux pratiques commerciales internationales achète FOB et vend en CIF).

Depuis leur création en 1936, les incoterms ont subi plusieurs révisions (1967, 1976, 1980, 1990, 2000) pour tenir compte des évolutions techniques dans le domaine du transport international. En 2000, la chambre de commerce internationale a défini treize conditions générales de vente qui précisent principalement :

- le transfert des risques (c'est à dire le moment et le lieu à partir desquels l'acheteur assume les risques encourus par la marchandise)
- le partage des frais de logistique internationale entre vendeur et acheteur pour deux types de transport principal (polyvalent -P- ou maritime -M-)
- les obligations documentaires du vendeur et de l'acheteur

Si les incoterms rendent de réels services aux opérateurs, ils n'ont pas vocation à se substituer à la négociation contractuelle. Un certain nombre de précautions sont donc à observer dans leur utilisation qui peut s'avérer dangereuse pour ceux qui ne seraient pas rompus à leurs subtilités.

Les Incoterms se dissocient en deux grandes familles (incoterms vente départ et incoterms vente arrivée), elles-mêmes subdivisées en 4 groupes (E, C, F, D), selon les obligations du vendeur qui en découlent. Les incoterms doivent être impérativement suivi de l'indication du lieu de destination.

A. Les incoterms de vente au départ (groupes E, F, C)

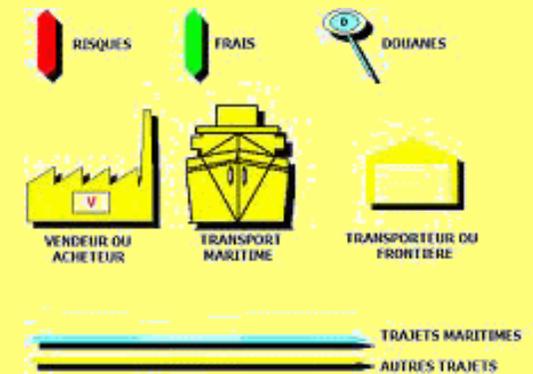
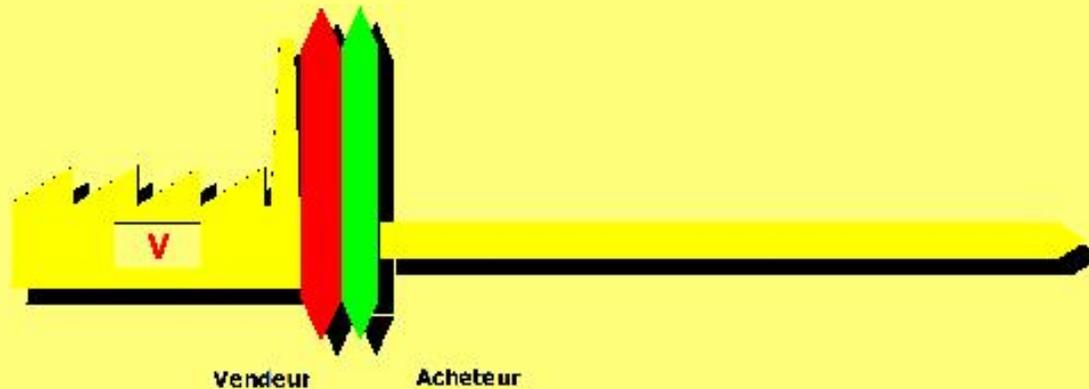
Les obligations de livraison du vendeur sont limitées au pays de départ. L'acheteur supporte, selon l'incoterm retenu, tout ou partie des charges et des risques liés au transport des marchandises. Les PME exportatrices qui n'ont pas les moyens ou les compétences pour prendre en charge la logistique jusqu'à destination privilégient cette famille d'incoterms.

1. EXW (EX Works ... named place) - A l'usine (... lieu convenu)

Incoterm tous modes de transport

Le vendeur met la marchandise à disposition de l'acheteur dans ses propres locaux (sortie usine).

L'acheteur supporte tous les frais et risques à partir de ce point



source CCI - incoterms 2000

En Europe, sur EXW, la marchandise est en principe chargée par le vendeur (il ne s'agit là que d'une pratique). Le transfert des risques et des frais se fait au moment de la mise à disposition de la marchandise à l'acheteur qui doit lui-même se charger des formalités d'exportation. Hors UE, si les parties souhaitent faire assumer par le vendeur la responsabilité du chargement de la marchandise au départ ainsi que les risques et frais y afférents, il y aura lieu d'insérer une clause explicite dans le contrat de vente en regard de l'incoterm (par exemple EXW Amiens chargé incoterm CCI 2000).

Cet incoterm qui paraît extrêmement intéressant pour le vendeur qui subit des obligations minimales (fournir les documents commerciaux habituels - facture, liste de colisage - et emballer correctement les produits) pose cependant un certain nombre de problèmes :

- l'incoterm EXW précise que le chargement doit être pris en charge par l'acheteur. Cela

est contraire aux principes du droit européen qui stipule que le chargement doit être effectué par le chargeur. De plus, il est peu pertinent de laisser un sous-traitant (en l'occurrence le transporteur) effectuer des opérations de manutention au sein de l'entreprise.

- la responsabilité du vendeur est automatiquement engagée en cas de litige si le rapport d'expertise conclut à un défaut d'emballage

- les opérations de dédouanement export (et donc les documents afférents) sont prises en charge par l'acheteur (celui ci devient donc l'exportateur). Le vendeur ne pourra donc pas prouver une opération export auprès du fisc, et justifier ainsi une facturation hors TVA.

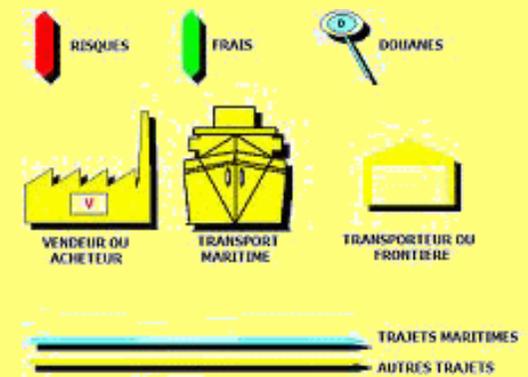
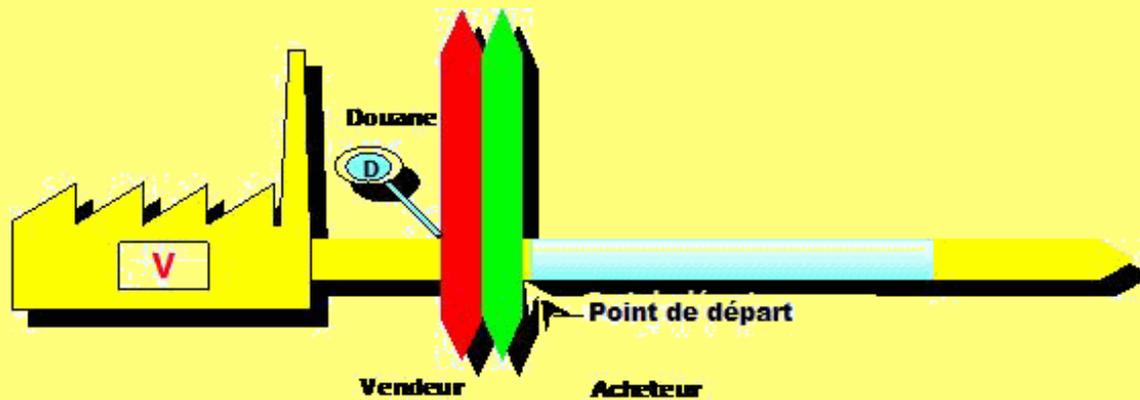
Il court de plus un risque au niveau du paiement

Il est conseillé de ce fait de privilégier l'incoterm FCA moins ambigu

2. FAS (Free Alongside Ship ... named port of shipment) - Franco le long du navire (... port d'embarquement convenu) -

Incoterm maritime ou par voies navigables intérieures

Les obligations du vendeur sont remplies lorsque la marchandise a été placée le long du navire (conditions de ligne maritime « sous-palan » - ship's undertackles), sur le quai ou dans des allèges (barges ou péniches). Le vendeur fournit la marchandise accompagnée de la facture et dédouanée à l'exportation. L'acheteur choisit le navire, paye le fret maritime et doit, à partir de ce moment, supporter tous les frais et risques.



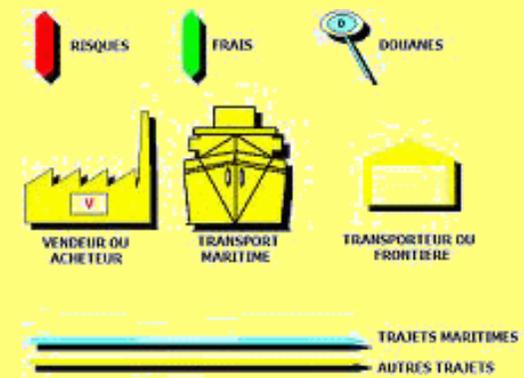
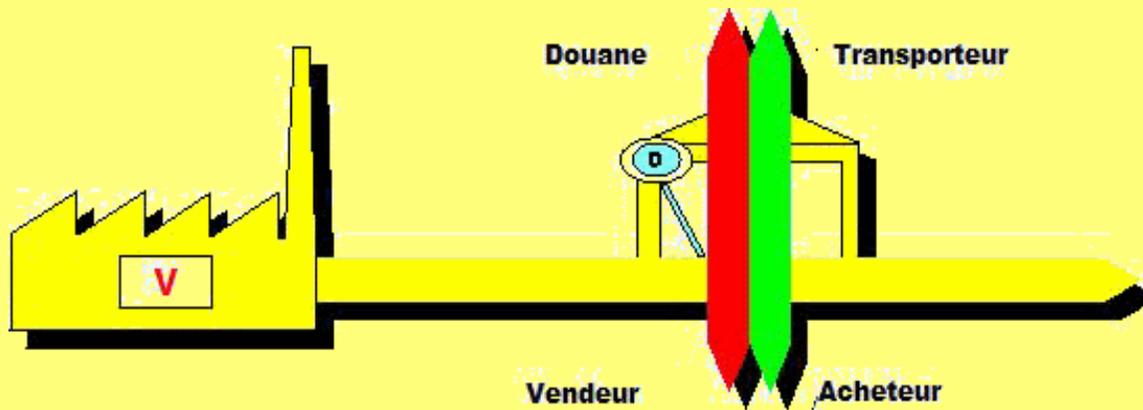
source CCI - incoterms 2000

Les clefs de répartition des frais de manutention entre les parties sont souvent fort obscures. Hormis pour la livraison de matériel roulant sur des navires rouliers (Roro, ferry) dont les frais ne sont pas facturés à l'importateur, cet incoterm est à éviter.

3. FCA = Free Carrier (... named place) - Franco-transporteur (... lieu convenu)

Tous modes de transport (multimodal)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsqu'il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu dans l'incoterm (généralement l'usine où ont été fabriqués les produits, ce qui signifie que le vendeur charge et arrime les marchandises dans le moyen de transport). Le transfert des frais et des risques intervient au moment où ce transporteur prend en charge la marchandise (marchandises chargées sur le véhicule du transporteur).



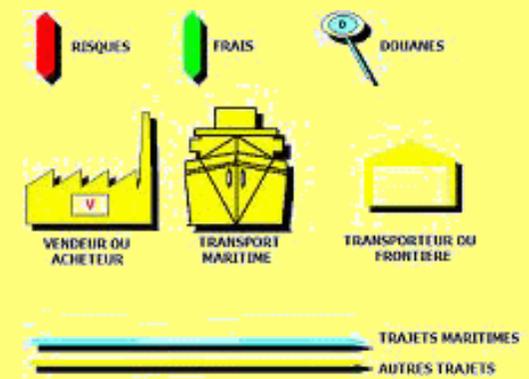
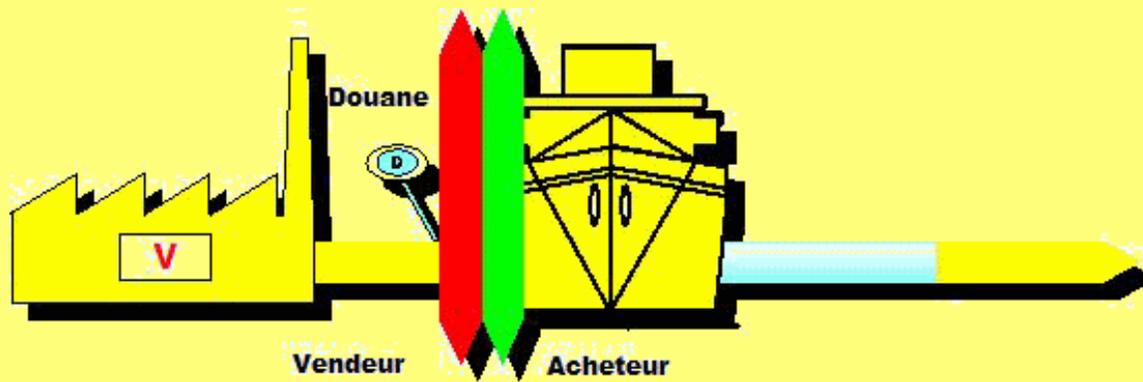
source CCI - incoterms 2000

Cet incoterm, très souple, est à privilégier dans toutes les ventes « départ » qui n'impliquent pas un transport maritime

4. FOB (Free On Board ... named port of shipment) - Franco bord (... port d'embarquement convenu)

Exclusivement maritime ou par voies navigables intérieures

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise (dédouanée à l'exportation) passe le bastingage du navire (choisi par l'acheteur) au port d'embarquement désigné. L'acheteur, à partir de ce moment, supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.



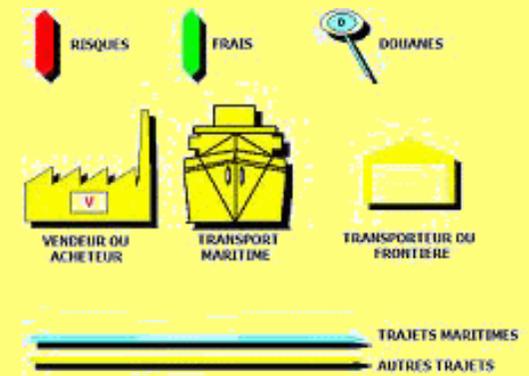
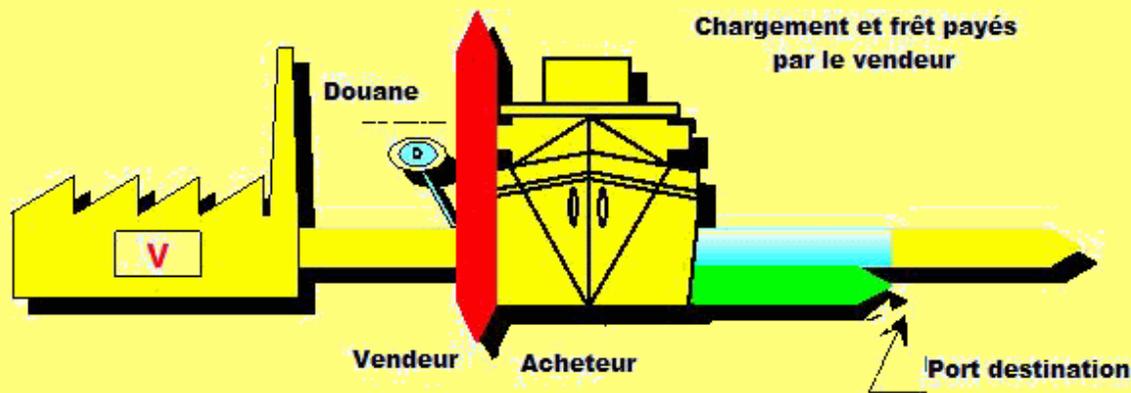
source CCI - incoterms 2000

Du fait de sa simplicité, c'est l'un des INCOTERMS des plus utilisé au monde.

5. CFR (Cost and Freight ...named port of destination) - Coût et Fret (... port de destination convenu)

Exclusivement maritime ou par voies navigables intérieures

Le vendeur choisit le navire, dédouane la marchandise à l'exportation et paye le fret maritime jusqu'au port de destination convenu. Le point de transfert de risque est le même qu'en FOB.

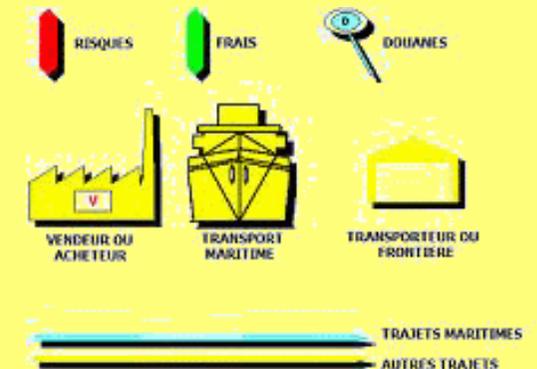
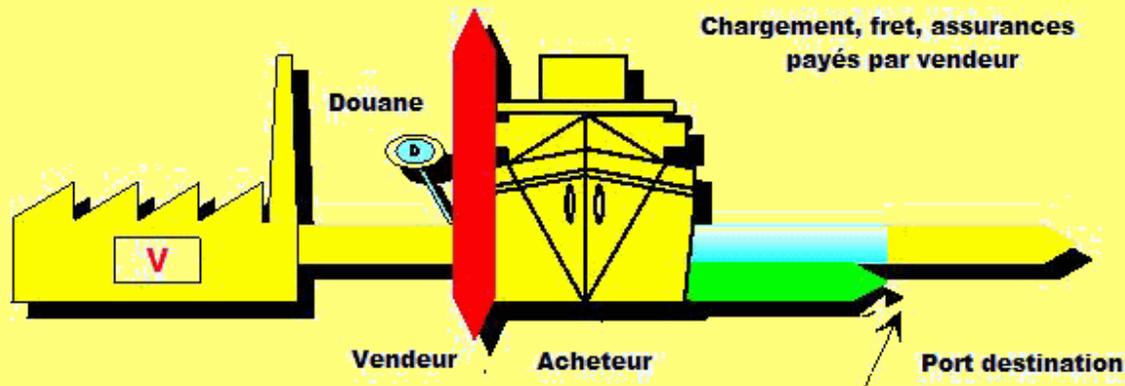


source CCI - incoterms 2000

6. CIF (Cost, Insurance and Freight ... named port of destination) - Coût, Assurance et Fret (... port de destination convenu)

Exclusivement maritime ou par voies navigables

Incoterm identique à l'incoterm « CFR ». Le vendeur assure le chargement sur le navire et paye en plus une assurance maritime pour garantir la marchandise qui voyage aux risques et périls de l'acheteur.



source CCI - incoterms 2000

C'est l'incoterm le plus utilisé avec le FOB. Il faut toutefois prendre garde que CIF signifie normalement « rendu bord navire, port de destination ». Il convient de préciser systématiquement dans l'offre CIF : « All unloading costs at port of discharge are for the receiver's account » pour éviter d'avoir à supporter des frais supplémentaires qui peuvent s'avérer très coûteux.

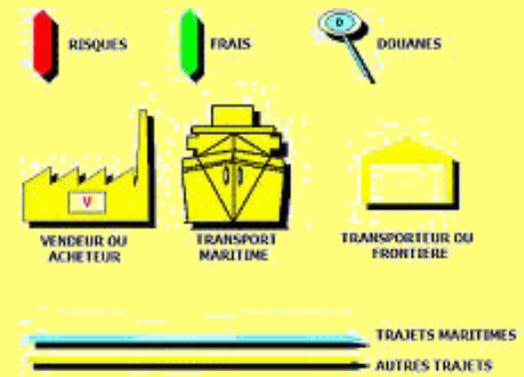
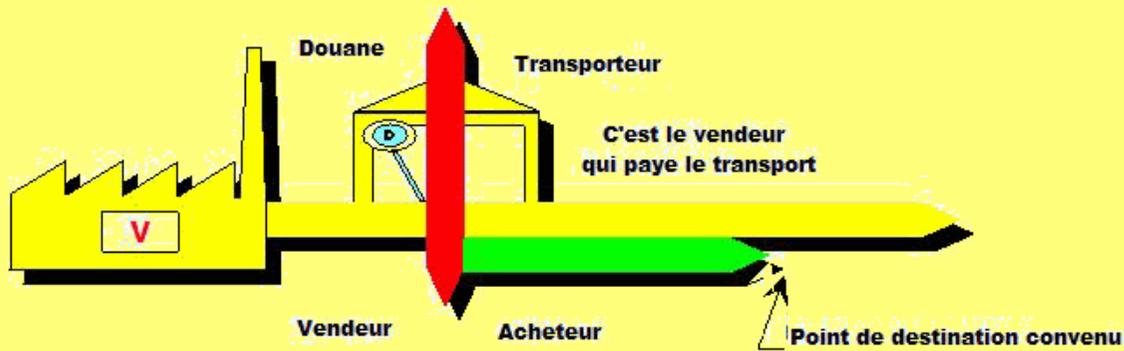
Rappel : le transfert de risque se fait au port d'embarquement et le transfert de coût au port de destination (le fret est payé par l'exportateur mais la marchandise voyage aux risques de l'acheteur).

Remarque : l'exportateur a intérêt à vendre CIF,

7. CPT (Carriage Paid to ... named place of destination) - Port payé jusqu'à (... lieu de destination convenu)

Tous modes de transport

Le vendeur choisit le transporteur et paie le fret pour transporter la marchandise dédouanée jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage est supporté, dès remise de la marchandise au transporteur, par l'acheteur qui paiera l'assurance transport.



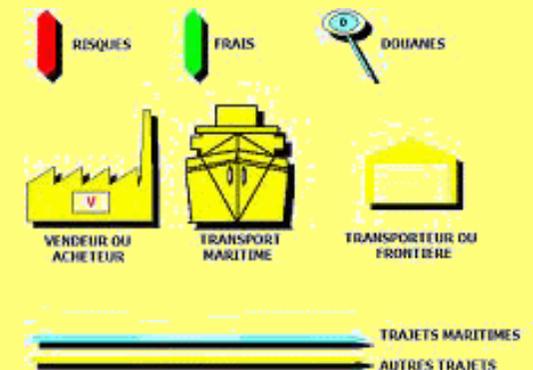
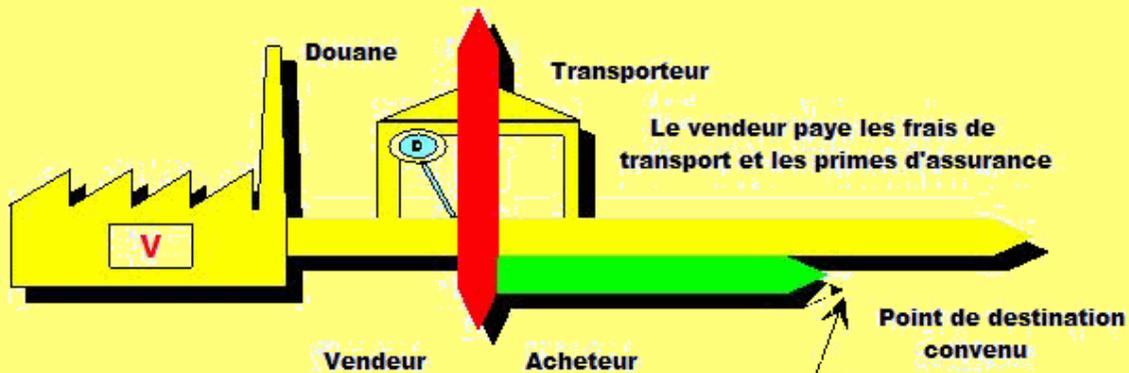
source CCI - incoterms 2000

Cet incoterm, robuste, est très souvent utilisé

8. CIP (Carriage and Insurance Paid to ... named place of destination) - Port payé, assurance comprise, jusqu'à (... point de destination convenu)

Tous modes de transport

Incoterm identique à l'incoterm « CPT ». Le vendeur paye une assurance transport



source CCI - incoterms 2000

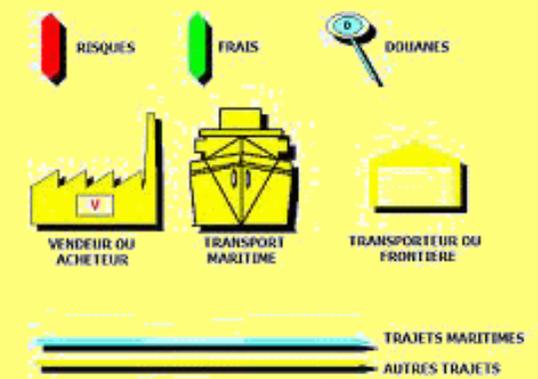
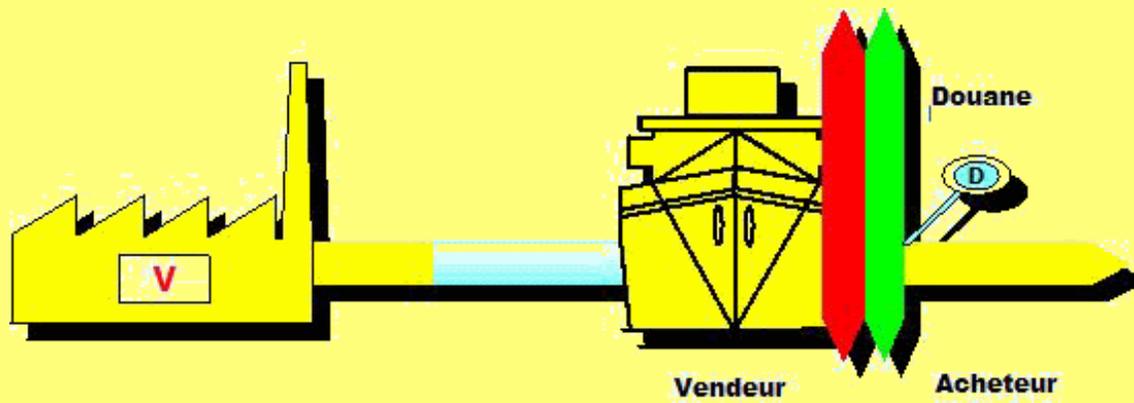
B. Les 4 incoterms de vente à l'arrivée (groupe D sauf DAF)

Le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée : Les incoterms de vente à l'arrivée ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination. Les coûts et les risques liés au transport principal sont à charge du vendeur. Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques, ce qui peut constituer un excellent argument de vente. De plus, il est parfois préférable pour le vendeur de rester maître du transport de ses marchandises jusqu'à leur livraison. Une des conséquences négatives cependant de l'utilisation des incoterms de cette famille est que le moment de la livraison et donc, souvent, le moment du paiement du solde du prix est postposé à l'arrivée des marchandises à destination. En outre, ces incoterms seront évités par le vendeur s'il ne dispose d'aucune expérience en matière de transport, notamment vers la destination visée par l'incoterm.

1. DES (Delivered Ex Ship ... named port of destination) - Rendu Ex Ship (...port de destination convenu)

Transport maritime ou par voies navigables intérieures

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise, non dédouanée à l'importation, est mise à disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Le transfert des frais et des risques se fait à bord du navire.



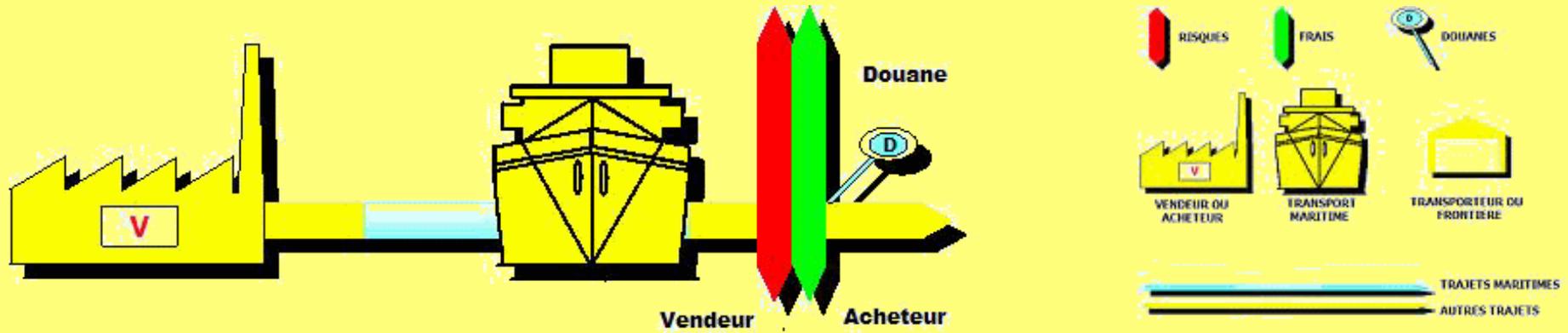
source CCI - incoterms 2000

Remarque : L'importateur a intérêt à acheter DES, incoterm qui rend réellement responsable l'exportateur

2. DEQ (Delivered Ex Quay ... named port of destination) - Rendu à quai (...port de destination convenu)

Transport maritime ou par voies navigables intérieures

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été déchargée, non dédouanée à l'importation, sur le quai au port de destination convenu.. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à ce point.



source CCI - incoterms 2000

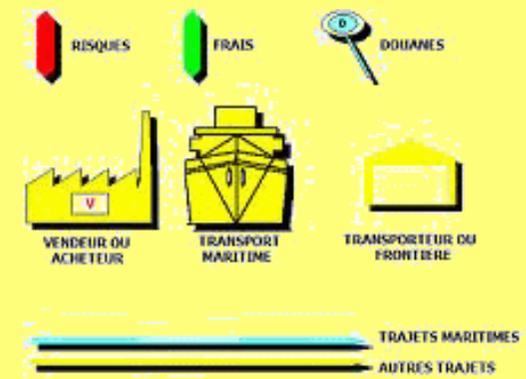
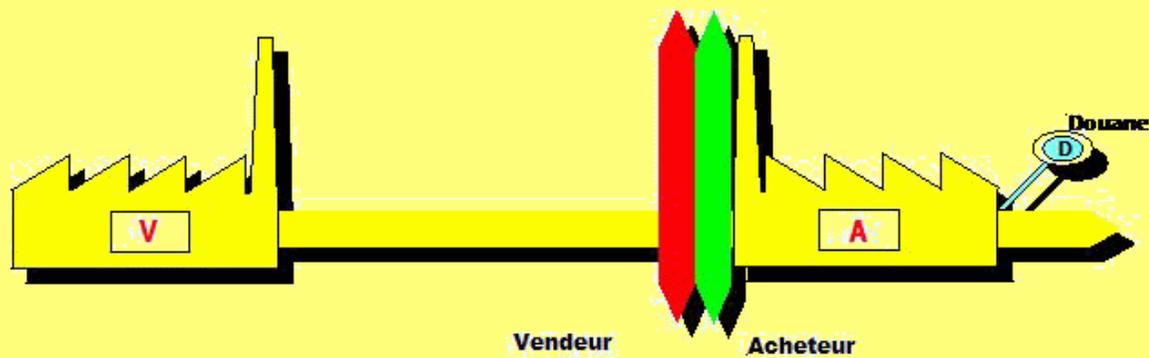
Bien qu'il n'y ait aucune ambiguïté sur le transfert de risque ou sur le transfert de coût, l'incoterm DEQ reste peu utilisé. La raison est simple quoique peu lisible dans l'énoncé de l'incoterm. S'il est prévu que l'exportateur qui vend DEQ doit prendre à sa charge les frais de déchargement au port de destination, il doit aussi, ce qui n'est pas indiqué expressément, accomplir les formalités de dédouanement import, dans le pays de destination et supporter le coût de la prestation (hors droits de douane et autres taxes)

3. DDU (Delivered Duty Unpaid ... named place of destination) - Rendu Droits

Non Acquittés (...lieu de destination convenu)

Tous modes de transport

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été mise à disposition, non déchargée, au lieu convenu dans le pays d'importation. Il supporte tous les frais et risques inhérents jusqu'à ce point à l'exclusion des droits, taxes et autres charges exigibles du fait de l'importation.

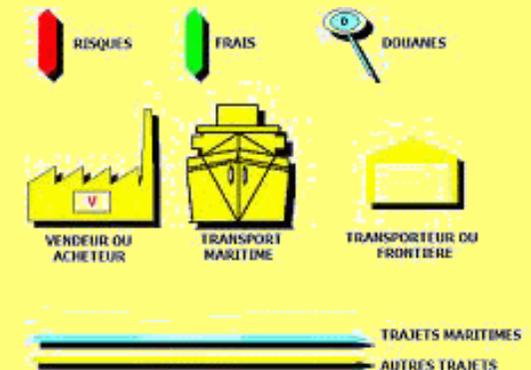
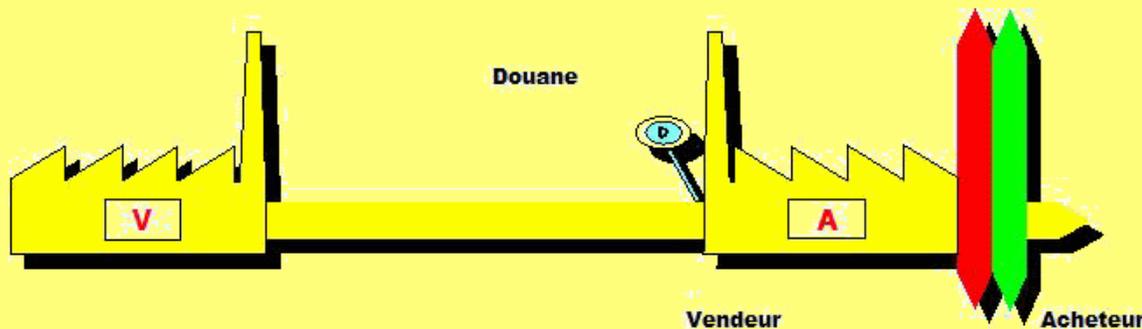


source CCI - incoterms 2000

4. DDP (Delivered Duty Paid ... named place of destination) - Rendu Droits Acquittés (...lieu de destination convenu)

Tous modes de transport

Le vendeur prend en charge toutes les opérations (frais et risques afférents) liées au transport (assurance, transport, formalités douanières et acheminement) jusqu'à livraison (déchargement non compris) au lieu de destination indiqué par l'acheteur. Si les parties souhaitent exclure des obligations du vendeur le paiement de certains frais payables du fait de l'importation de la marchandise, il faudra le spécifier (ex : Rendu Droits Acquittés, TVA non acquittée (DDP, VAT unpaid)).



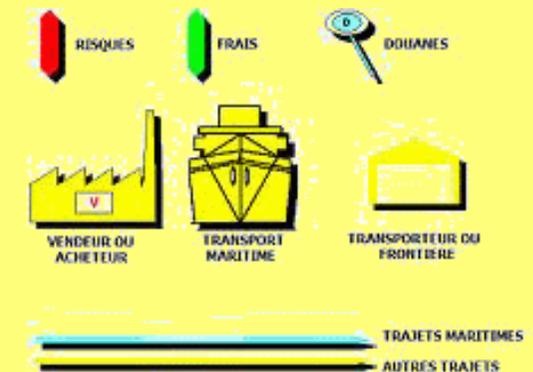
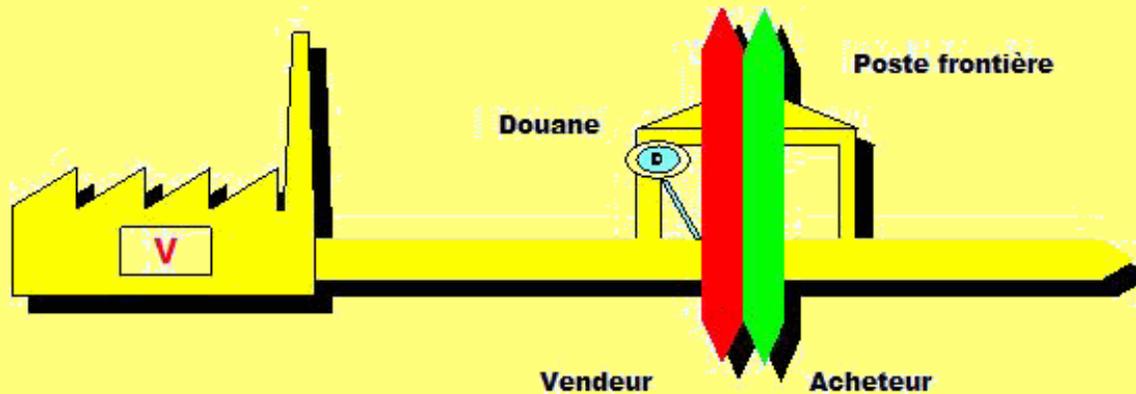
source CCI - incoterms 2000

Remarque : le choix de cet incoterm est réservé aux spécialistes qui maîtrisent parfaitement les usages, coutumes, et les pratiques des prestataires (transitaires, transporteurs ...) du pays de l'importateur.

C. L'incoterm DAF - DAF = Delivered at Frontier (... named place) - Rendu Frontière (...lieu convenu)

Tous modes de transport, à condition qu'il y ait une frontière terrestre

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été livrée (non déchargée), dédouanée à l'exportation, au point et lieu convenus à la frontière (entre les deux frontières). Les frais et risques sont supportés jusqu'à cet endroit par le vendeur



source CCI - incoterms 2000

Cet incoterm, délicat à utiliser, ne peut être envisagé que dans le cas d'un transport par voie terrestre (route ou fer) entre deux pays pour lesquels le passage de la frontière implique obligatoirement une rupture de charge. Les conditions de dédouanement, souvent très difficiles, peuvent durer très longtemps et peuvent s'avérer très coûteuses. Dans ce cas, l'incoterm ne précise pas qui paie la facture quant aux frais de manutention et de magasinage

D. Commentaires

- L'usage des incoterms est facultatif.
- La langue à utiliser est l'anglais (il convient de vérifier que les interlocuteurs maîtrisent tous deux parfaitement cette langue avant d'entamer les négociations- exemple de la confusion entre incoterms et liner terms qui implique que les frais de déchargement soient à la charge du vendeur, ce qui dans certains ports peut alourdir considérablement la facture))
- Un Incoterm sans lieu de référence n'a aucune signification
- L'incoterm ne règle que le transfert des risques et des frais entre acheteur et vendeur. Le transfert de propriété est régi par des règles juridiques différentes selon les pays (il faut être très précis dans le choix des juridictions car les litiges sont très longs et très coûteux à régler)
- Les entreprises sans expérience à l'export choisiront de préférence les incoterms EXW, FOB, FCA. Les autres privilégieront le groupe C qui assure la maîtrise du transport (et par voie de conséquence la maîtrise des conditions et des délais de livraison et de paiement). Il faut expliquer ce qui est inclus et ce qui est exclus et le notifier par écrit, notamment si vous avez travaillé avec les Etats Unis qui appliquent leurs propres incoterms
- L'exportateur ne retiendra pas l'Incoterm EXW si le paiement a lieu par crédit documentaire (en effet, toutes les formalités sont assurées par l'acheteur qui aura donc en sa possession les documents prouvant l'expédition. Or, ce sont ces documents qui conditionnent le paiement par la banque).
- Dans la pratique un exportateur avance les frais logistiques qu'il va ensuite refacturer à l'importateur au prix conventionnel en fonction de l'incoterm choisi.

LES ECHANGES INTERNATIONAUX

L'analyse organisationnelle

1 - En quelle année a été créée l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) ?

- 1944
- 1947
- 1956
- 1968
- 1995

2 - La Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED) regroupe

- Les pays riches
- les pays pauvres
- Les pays du Sud
- Les pays du Nord
- L'ensemble des pays

3 - Quel pays ne fait pas partie de l'AELE ?

- Islande
- Liechtenstein
- Norvège
- Suisse
- Autriche

4 - Un de ces pays n'appartient pas au Mercosur. Lequel ?

Bresil
Paraguay
Uruguay
Chili
Argentine

5 - Quel est le traité européen qui a posé le principe de la création d'une union économique et monétaire

Traité de Rome en 1957
Acte unique européen en 1986
Traité de Maastricht en 1992
Traité d'Amsterdam en 1997
Traité de Nice en 2001

6 - Quand l'Espagne a-t-elle rejoint l'UE ?

1957
1973
1981
1986
1995

7 - Quel est l'institution communautaire qui fixe les orientations générales de l'UE ?

La commission européenne
Le conseil des ministres
Le parlement européen
Le conseil européen
Le comité économique et social européen



[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Marketing international

Séquence 1 : Les échanges internationaux : approches historique, théorique et organisationnelle

Application 4

QUESTION 1

QCM : Choisissez la ou les bonnes réponse.

1. Les conseillers du commerce extérieur

2. La commission européenne (2 bonnes réponses)

3. Le Mercosur est composé des pays suivants

QUESTION 2

Problèmes à l'export

La société anonyme Porcher possède une unité de production à Woincourt, dans le département de la Somme. Elle est spécialisée dans la fabrication d'équipements sanitaires (baignoires, récepteurs de douches, lavabos, robinetterie). Elle commercialise ses produits principalement dans les pays de l'Union Européenne et dans la région des Pays d'Europe Centrale et Orientale.

La qualité de ses produits lui ouvre les portes des marchés du Moyen-Orient (Bahrein, Emirats Arabes Unis, Koweït). Les études réalisées confirment les décideurs dans leurs choix. Cependant, l'introduction de ce type d'équipements sur ces nouveaux marchés imposent à la société Porcher des adaptations pour la mise en conformité normative.

Quels sont les organismes auprès desquels la société Porcher pourra être utilement conseillée ?

Solution



www.u-picardie.fr

Marketing international

Séquence 1 : Annexe :

CONFÉRENCE DES REPRÉSENTANTS DES GOUVERNEMENTS DES ÉTATS MEMBRES TRAITE D'AMSTERDAM MODIFIANT LE TRAITE SUR L'UNION EUROPÉENNE, LES TRAITES INSTITUANT LES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES ET CERTAINS ACTES CONNEXES

[M. Alain Deppe](#)

Professeur Amiens

AVIS

Ci-joint une brève description du contenu du traité d'Amsterdam.

Il convient de noter que ce résumé :

- est établi uniquement à titre d'information afin de fournir une vue d'ensemble facilement compréhensible du contenu du nouveau traité ;
- ne détaille pas de façon exhaustive toutes les dispositions du nouveau traité, mais donne plutôt un aperçu général des défis majeurs de la CIG et des réponses qui y ont été données ;
- ne fait pas partie du résultat de la conférence ni du processus de ratification, n'engage ni la présidence ni aucun gouvernement d'un État membre et n'a aucune valeur juridique.

RESUME DESCRIPTIF

Le traité d'Amsterdam, qui modifie les traités sur lesquels est fondée l'Union européenne, est le fruit des travaux menés par la Conférence intergouvernementale (CIG) de mars 1996 à juin 1997. La CIG constitue le mécanisme officiel de révision des traités ; ceux-ci sont les textes constitutionnels de l'Union européenne, issus de négociations auxquelles participent les gouvernements des quinze États membres faisant partie de l'Union.

L'objet des travaux de la Conférence a été fixé lors de plusieurs réunions au sommet du Conseil européen en vue de doter l'Union des moyens lui permettant de répondre aux défis auxquels elle est confrontée actuellement et qui l'attendent dans les années à venir. Une analyse minutieuse de ces défis a été entreprise en vue de la conférence par un groupe de réflexion, qui a dressé à l'intention de la conférence un projet d'ordre du jour annoté. La CIG a commencé formellement ses travaux lors de la réunion au sommet du Conseil européen de Turin le 29 mars 1996. Les travaux de la conférence ont reçu une impulsion importante des sommets qui se sont tenus en 1996 et 1997, à Florence, Dublin et Noordwijk, et a terminé ses travaux lors du Conseil européen d'Amsterdam le 18 juin 1997.

L'Union européenne est confrontée, au seuil du vingt-et-unième siècle, à une série impressionnante de défis : l'évolution rapide de la situation internationale ; la mondialisation de l'économie et ses répercussions sur l'emploi ; la compétitivité et la création d'emplois ; le terrorisme, la criminalité et le trafic de drogue ; les pressions migratoires ; les déséquilibres écologiques ; les menaces qui pèsent sur la santé publique. Telles sont les questions auxquelles l'Union a dû s'attaquer, alors que les institutions politiques sont partout remises en question par une opinion publique de mieux en mieux informée.

En outre, l'élargissement futur de l'Union constitue à la fois une occasion unique et un défi important.

L'Union européenne appartenant à ses citoyens, il est capital que le résultat de la Conférence intergouvernementale soit clair et compréhensible pour eux. La présidence, les gouvernements des Etats membres, le Parlement européen et la Commission se sont, tout au long de la conférence, efforcés de faire comprendre clairement à l'opinion publique quels sont les enjeux. Dans cette même optique, le présent résumé descriptif s'efforce d'exposer clairement et simplement, d'une manière compréhensible par tous, les défis relevés et les solutions convenues.

Liberté, sécurité et justice

Les citoyens souhaitent vivre dans une Union où leurs droits fondamentaux soient pleinement respectés. Ils souhaitent également pouvoir vivre et se déplacer librement à l'intérieur de l'Union, sans craindre pour leur sécurité personnelle.

Les modifications du traité relatives à la liberté, à la sécurité et à la justice réaffirment les principes fondamentaux sur lesquels l'Union est fondée et renforcent l'engagement de l'Union en faveur de la défense des droits fondamentaux. Pour la première fois, des mesures peuvent être prises en cas de violation grave et persistante des droits fondamentaux commise dans un Etat membre. Dans ce contexte, et compte tenu du niveau de protection des droits fondamentaux dans les Etats membres de l'Union, le traité aborde la question du droit d'asile pour des ressortissants des Etats membres de l'Union. Des mesures ont également été prises pour renforcer l'engagement de l'Union en ce qui concerne la non-discrimination et l'égalité entre hommes et femmes et pour garantir que les personnes physiques jouissent d'une protection appropriée des données à caractère personnel lorsque les institutions de l'Union sont concernées.

Les citoyens de l'Union souhaitent à bon droit pouvoir bénéficier pleinement de la liberté de

circulation que permet le développement de l'Union européenne et, en même temps, être protégés contre les menaces qui pèsent sur leur sécurité personnelle. Les modifications suivantes ont été apportées au traité.

L'action commune portant sur des questions telles que l'asile, les visas, l'immigration et les contrôles aux frontières extérieures relèveront désormais des règles et des procédures communautaires. Etant donné que l'objectif de la libre circulation des personnes est déjà inscrit dans le traité instituant la Communauté européenne comme élément important du marché intérieur, il est logique que toutes ces questions soient réglées de façon efficace par l'Union, si l'on veut que cet objectif devienne une réalité dans un délai de cinq ans à compter de l'entrée en vigueur du nouveau traité. Sauf pour les visas, il y aura, compte tenu de la nature particulière de ces questions, une période transitoire de cinq ans, au cours de laquelle les Etats membres auront un droit d'initiative, parallèlement à la Commission, le Conseil statuant à l'unanimité, en attendant qu'une éventuelle décision soit prise à la fin de cette période pour passer au vote à la majorité qualifiée et à la codécision avec le Parlement européen.

L'acquis de Schengen est désormais intégré dans le cadre de l'Union, puisque les objectifs de l'accord de Schengen, qui a déjà établi une zone de libre circulation des personnes entre treize Etats membres, coïncident avec ceux contenus dans le nouveau traité.

Il a été tenu compte de la situation particulière du Royaume-Uni et de l'Irlande, en reconnaissant leur zone de voyage commune et leur droit de contrôler les personnes à leurs frontières. En outre, le traité prévoit que le Royaume-Uni et l'Irlande peuvent décider de ne pas participer à l'adoption des mesures arrêtées dans le cadre du nouveau titre sur les visas, l'asile et l'immigration ; si l'un de ces pays devait décider de ne pas participer d'emblée, il pourra néanmoins décider de participer à toute mesure adoptée ultérieurement. A l'exception des dispositions relatives aux visas, des dispositions similaires s'appliquent au Danemark, qui, en outre, ne participera pas à l'élaboration et à la mise en oeuvre des décisions qui ont une implication en matière de défense.

Toutefois, la liberté de circuler d'un Etat membre à l'autre sans frontières intérieures ne doit en aucun cas réduire la sécurité des personnes qui vivent dans l'Union. La criminalité et les activités criminelles comme le terrorisme, les délits commis contre les enfants, le trafic de drogue et la fraude, ainsi que le racisme et la xénophobie, ne s'arrêtent pas aux frontières nationales. L'Union doit donc pouvoir, si besoin est, étendre au-delà de ces frontières la protection de ses citoyens contre ces fléaux et leur fournir un cadre de vie sûr. Les modifications du traité dans ce domaine, qui préservent les aspects particuliers de la coopération en dehors de la Communauté en la matière, augmenteront grandement la capacité de l'Union d'agir plus efficacement pour prévenir et combattre la criminalité, ainsi que pour améliorer la coopération judiciaire et policière en matière pénale. La coopération entre forces de police, services douaniers et autres services répressifs des Etats membres sera développée pour prévenir et détecter les infractions pénales et mener des enquêtes à leur propos. Les capacités opérationnelles de l'Office européen de police (Europol) seront aussi considérablement améliorées. La gamme étendue des instruments juridiques dont dispose l'Union et leur efficacité accrue, de même que l'extension du rôle tant du Parlement européen que de la Cour de justice, entraîneront un changement qualitatif de l'action de l'Union dans ces domaines.

Les politiques de l'Union au bénéfice des citoyens

L'ensemble des travaux de la conférence a été marqué par le souci majeur de rendre l'Union davantage digne d'intérêt et compréhensible pour ses citoyens, souci qui se reflète dans l'ensemble du nouveau traité. C'est ainsi qu'un certain nombre de questions qui touchent plus directement les citoyens dans leur vie de tous les jours et influencent la manière dont ils perçoivent l'Union ont été expressément abordées.

Les citoyens veulent *pouvoir travailler*. Le chômage a un impact direct sur les citoyens. Plusieurs Conseils européens successifs ont reconnu que maintenir et créer des emplois constituait le défi le plus important pour l'Union européenne. Si les Etats membres doivent, pour l'essentiel, rester compétents en matière d'emploi, cette question sera aussi traitée au niveau européen pour soutenir l'action menée au niveau national. Le nouveau traité définit la promotion d'un niveau élevé d'emploi comme un objectif de l'Union. Il introduit également une base explicite pour une stratégie coordonnée en faveur de l'emploi et instaure un processus de coordination des politiques de l'emploi au niveau communautaire, comportant, dans un souci de cohérence, l'adoption de lignes directrices pour l'emploi et une évaluation annuelle des mesures nationales. Des actions destinées à encourager la coopération entre Etats membres et à soutenir des actions novatrices dans ce domaine peuvent aussi être adoptées.

Les citoyens veulent *une société où chacun, et pas seulement eux-mêmes, aurait sa place*. La CIG a introduit dans le traité l'accord sur la politique sociale, qui ne s'appliquait auparavant qu'à quatorze Etats membres, créant ainsi un cadre juridique unique, cohérent et efficace pour une action de la Communauté dans ce domaine. Les dispositions du chapitre social ont été renforcées, notamment pour aider à lutter contre l'exclusion sociale et pour garantir l'application du principe de l'égalité de chances et de traitement des femmes et des hommes au travail, et notamment le principe "à travail égal, ou de valeur égale, salaire égal".

Les citoyens veulent vivre dans *un environnement propre*. Dans le domaine de l'environnement, les problèmes ne s'arrêtent pas aux frontières ; ils se propagent suivant le cours d'un fleuve ou la direction du vent. Les dispositions existantes du traité reflètent la nature transfrontalière des problèmes environnementaux et le soutien du public à une action au niveau européen. Le traité fait de la réalisation d'un développement durable un des objectifs explicites de l'Union. Il souligne la nécessité d'intégrer les exigences de la protection de l'environnement dans la définition et la mise en oeuvre de toutes les politiques communautaires. D'autre part, il renforce, clarifie et rend plus strictes les dispositions relatives au marché intérieur dans leur dimension environnementale en prévoyant une procédure permettant l'adoption, en cas de problème, de nouvelles dispositions nationales sur la base de preuves scientifiques après adoption par la Communauté d'une mesure d'harmonisation. La Commission déterminera si ces mesures sont compatibles avec les principes du marché intérieur et si, par conséquent, des mesures doivent être prises au niveau de l'Union dans son ensemble.

Compte tenu des inquiétudes apparues récemment en matière de santé publique, les citoyens veulent *un niveau élevé de protection de la santé*. Le traité souligne qu'un niveau élevé de protection de la santé humaine est assuré dans la définition et la mise en oeuvre de toutes les politiques et activités de la Communauté. L'action de la Communauté aura pour but l'amélioration de la santé publique et la

prévention des maladies et des affections humaines ou des causes de danger pour la santé humaine. En outre, la Communauté complète l'action menée par les Etats membres en vue de réduire les effets nocifs de la drogue sur la santé, y compris par l'information et la prévention. La Communauté peut également adopter des mesures fixant des normes élevées de qualité et de sécurité des organes et substances d'origine humaine, du sang et des dérivés du sang, sans empêcher les Etats membres de maintenir ou d'adopter des mesures de protection plus strictes.

Les citoyens veulent *être protégés correctement en tant que consommateurs* vivant dans le plus grand marché du monde. Le traité énonce plus clairement l'objectif de la promotion des intérêts des consommateurs et de leur droit à l'information, à l'éducation et à s'organiser afin de défendre leurs intérêts. La protection des intérêts des consommateurs sera davantage prise en considération dans la définition et la mise en oeuvre des autres politiques de la Communauté.

Un certain nombre de dispositions ont également été introduites pour clarifier et renforcer d'*autres politiques communautaires*, par exemple pour respecter et promouvoir la diversité des *cultures* au sein de la Communauté, *lutter contre la fraude* portant atteinte aux intérêts financiers de la Communauté, renforcer la *coopération douanière*, déterminer les conditions dans lesquelles les dispositions du traité s'appliquent aux départements français d'outre-mer, aux Açores, à Madère et aux îles Canaries, reconnaître les handicaps dont souffrent les *régions insulaires*, régir l'*association des pays et territoires d'outre-mer*, reconnaître le rôle des *services d'intérêt général* et du *service public de radiodiffusion* dans les Etats membres et assurer une plus grande protection et un meilleur respect du bien-être des animaux.

Les citoyens veulent que l'Union joue le rôle qui lui revient dans les domaines où elle joue un rôle actif, tout en laissant aux Etats membres le soin d'agir dans les domaines qui se prêtent mieux à une action à ce niveau. Ce principe, dit de *subsidiarité*, est déjà inscrit, en même temps que le principe de proportionnalité à l'article 3 B du traité CE. Ces principes visent à ce que les mesures qui doivent être prises en vue d'atteindre un objectif le soient au niveau le plus approprié et qu'elles soient proportionnelles aux objectifs à atteindre. Ces principes, qui peuvent parfois paraître complexes, n'en concernent pas moins directement les citoyens. Ils régissent ce qui peut et devrait être fait au niveau de la Communauté et ce qui ne peut et ne devrait être fait à ce niveau. Un nouveau protocole annexé au traité énonce des lignes directrices juridiquement contraignantes pour l'application de ces principes.

Les citoyens veulent que les *institutions de l'Union soient compréhensibles et transparentes*. Il s'agit là d'une condition essentielle si l'on veut que l'Union soit mieux comprise et acceptée par ses citoyens. Le traité énonce clairement le droit pour tout citoyen d'avoir accès aux documents du Parlement européen, du Conseil et de la Commission, sous réserve de principes généraux et de limites dictées par l'intérêt public et privé, définis par la Communauté. Il prévoit également *une plus grande qualité rédactionnelle de la législation communautaire* ; cela contribuera à ce que la législation soit correctement mise en oeuvre par les autorités nationales compétentes et mieux comprise par l'opinion publique et les milieux d'affaires.

Une politique étrangère efficace et cohérente

Bien qu'étant la plus grande entité commerciale du monde, l'Union européenne pourrait être plus

efficace en usant de son influence diplomatique et de sa capacité économique dans les relations avec les pays tiers et dans la promotion de la paix, de la stabilité et de la prospérité dans le monde. Une des principales priorités de la conférence a donc été de rendre la politique extérieure de l'Union plus cohérente, plus efficace et plus visible.

La politique étrangère et de sécurité commune (PESC) a été améliorée de la manière suivante.

La cohérence globale sera renforcée grâce à un rôle accru confié au Conseil européen dans la définition de stratégies communes pour la politique étrangère de l'Union qui préciseront leurs objectifs, leur durée et les moyens qui devront être fournis par l'Union et les Etats membres.

Un Haut représentant pour la PESC, qui sera le secrétaire général du Conseil, assistera le Conseil et la présidence dans les questions PESC. Le Haut représentant dirigera également une unité de planification de la politique et d'alerte rapide, qui sera établie pour fournir des évaluations en matière politique et des contributions plus ciblées à la formulation de la politique.

Les procédures de prise de décisions seront nettement améliorées, de deux manières :

- premièrement, alors que l'unanimité demeure la règle pour toutes les décisions politiques fondamentales, on réduit le risque d'impasse en prévoyant une procédure "d'abstention constructive", qui permettrait à un membre présentant une déclaration formelle à cet effet de ne pas être contraint d'appliquer une décision spécifique, tout en acceptant que cette décision engage l'Union ;
- deuxièmement, un vote à la majorité qualifiée sera la règle pour les décisions relevant de la PESC qui mettent en oeuvre soit des stratégies communes arrêtées à l'unanimité par le Conseil européen soit des actions communes ou des positions communes qui ont déjà été adoptées. Un "frein de secours" est prévu permettant à un Etat membre de s'opposer à l'adoption d'une décision pour des raisons de politique nationale importantes, qu'il serait tenu d'exposer. Dans ce cas, les Etats membres qui considèrent qu'il est important pour l'Union d'agir pourraient, s'ils représentent une majorité qualifiée, saisir le Conseil européen de la question en vue d'une décision à l'unanimité.

L'Union aura la capacité pour négocier et conclure des accords internationaux en vue de mettre en oeuvre sa politique étrangère et de sécurité commune.

Les objectifs de l'Union en matière de sécurité et de défense ont été reformulés pour tenir compte de l'évolution de la situation dans ce domaine depuis la négociation du traité sur l'Union européenne. Les missions dites de Petersberg (missions humanitaires et d'évacuation, maintien de la paix et gestion de crise) sont explicitement mentionnées dans le traité comme des aspects de la politique de sécurité de l'Union, soulignant ainsi le souhait de l'Union de développer son action dans ces domaines d'une manière plus efficace, en veillant à ce que tous les Etats membres participent autant que possible à leur mise en oeuvre. Les dispositions du traité renforceront la coopération entre l'UE et l'Union de l'Europe occidentale (UEO), notamment afin de prévoir la capacité opérationnelle pour entreprendre des tâches telles que celles mentionnées ci-dessus. L'accent a été mis sur les mesures à prendre pour

assurer des résultats plus efficaces et plus pratiques. La possibilité de voir la PESC de l'Union évoluer vers une défense commune en même temps que l'intégration de l'UEO dans l'Union peuvent être envisagées. Toute évolution dans ce sens exigerait une décision du Conseil européen, qui devrait également faire l'objet d'un accord des Etats membres conformément à leurs règles constitutionnelles.

En ce qui concerne les relations économiques, les dispositions en matière de politique commerciale des traités permettront au Conseil de statuer à l'unanimité pour donner à la Communauté les pouvoirs de négocier et de conclure des accords commerciaux en matière de services et de propriété intellectuelle s'il estime utile de le faire pour défendre plus efficacement les intérêts de ses Etats membres, de son industrie et de ses travailleurs dans des organisations internationales multilatérales telles que l'OMC.

Les institutions de l'Union

Un certain nombre de modifications institutionnelles significatives ont été faites dans le nouveau traité.

Le rôle central du Parlement européen, dans la fonction de véritable législateur qu'il partage avec le Conseil, a été reconnue, d'une part, par une modification de la procédure juridique connue en tant que codécision (en vue de mettre le Conseil et le Parlement européen sur un pied d'égalité) et, d'autre part, par un accroissement significatif des domaines juridiques auxquels cette procédure s'applique. En outre, un autre élément de simplification est la réduction du nombre des procédures législatives à trois, à savoir la codécision, l'avis conforme et la consultation. Le nombre de membres du Parlement européen sera limité à 700 et il sera tenu compte de la nécessité de veiller à ce que le nombre de représentants de chaque Etat membre assure une représentation appropriée. Le Parlement européen sera également habilité à faire des propositions pour la procédure régissant sa propre élection ; ces propositions devront être fondées sur des principes communs à tous les Etats membres.

Il y aura une extension des domaines dans lesquels il doit être recouru à la majorité qualifiée pour l'adoption d'actes par le Conseil, ce qui facilitera la prise de décisions.

Une Commission plus efficace, qui joue un rôle essentiel dans la structure institutionnelle, en vertu de son droit d'initiative et en sa qualité de gestionnaire, de médiateur, de négociateur et de gardienne des traités, sera réalisée par les moyens suivants :

- donner au président de la Commission davantage de pouvoir dans le choix des commissaires et la direction de la politique ;
- améliorer l'organisation interne de la Commission et la structure de ses services ;
- veiller à ce que la composition de la Commission évolue à mesure que la Communauté s'élargira.

Les compétences de la Cour de justice ont été étendues et clarifiées pour ce qui concerne la sauvegarde des droits fondamentaux, l'action de l'Union en matière d'asile et d'immigration et la

coopération policière et judiciaire.

Les compétences de la Cour des comptes ont été substantiellement élargies. Le Comité des régions s'est vu conférer une plus grande autonomie administrative ; enfin, ce comité et le Comité économique et social seront consultés dans un plus grand nombre de domaines.

Les parlements nationaux participent à l'approbation du droit primaire de l'Union et jouent aussi un rôle important dans le choix de la forme et des moyens utilisés pour transposer dans la législation nationale les résultats que doivent atteindre les directives CE. La Conférence des organes spécialisés dans les affaires communautaires des parlements nationaux et du Parlement européen (COSAC), une enceinte existante dans le cadre de laquelle les parlements nationaux peuvent se consulter et s'informer, peut exprimer un point de vue sur certaines questions au niveau de l'Union, sans lier les parlements nationaux. Des mesures ont également été prises pour aider à assurer que les parlements nationaux reçoivent en temps utile copie des documents de consultation et des propositions législatives et prévoir un délai de six semaines au minimum entre la présentation d'une proposition législative et son inscription à l'ordre du jour du Conseil en vue d'une décision, sauf cas d'urgence particulière.

Dans la perspective d'un futur élargissement, il faudra opérer des changements institutionnels conciliant le souci de disposer d'un processus de décision plus efficace et la nécessité de faire en sorte que les institutions aient un caractère clairement démocratique et soient pleinement acceptées par l'opinion publique. La conférence est donc convenue que, lors du prochain élargissement de l'Union, les Etats membres qui ont deux commissaires renonceront à l'un d'eux, à condition que la pondération des voix au sein du Conseil ait été modifiée soit par une nouvelle pondération, soit par l'établissement d'une majorité double, d'une manière qui soit acceptable par tous les Etats membres. A cet égard, il conviendra de prendre en considération tous les éléments pertinents, notamment en accordant une compensation aux Etats membres qui renonceront à la possibilité de nommer un second commissaire. Au moins un an avant que le nombre de membres de l'Union n'excède vingt, une conférence intergouvernementale sera convoquée pour effectuer une révision générale des dispositions des traités sur la composition et le fonctionnement des institutions.

Coopération plus étroite - "flexibilité"

"Coopération plus étroite" et "flexibilité" sont autant de notions qui reviennent fréquemment et qui renvoient à la possibilité, pour un certain nombre d'Etats membres, de coopérer plus étroitement dans des domaines spécifiques, dans le cadre de l'Union plutôt qu'en dehors. La notion de flexibilité dans l'Union n'est pas nouvelle. Les dispositions existantes du traité permettent, par exemple, aux Etats membres de progresser à des rythmes différents vers l'objectif d'une Union économique et monétaire totale.

La notion de "coopération plus étroite", telle qu'elle apparaît dans le traité, renvoie à une formule en vertu de laquelle les modalités de mise en oeuvre de cette coopération plus étroite dans un domaine particulier seront élaborées en fonction des besoins, sous réserve de conditions et de principes rigoureux, notamment :

des conditions générales établissant un cadre clair pour cette coopération, tout en préservant les principes fondamentaux des traités et en sauvegardant les intérêts des Etats membres qui ne souhaiteraient pas participer dès le départ à cette coopération, y compris leur droit de s'y associer à tout moment ;

des clauses particulières applicables aux domaines communautaires et à celui de la coopération policière et judiciaire entre les Etats membres pour lutter contre le crime,

fixant les conditions d'une coopération plus étroite dans chacun de ces domaines ; la Commission se voit chargée du rôle particulier de vérifier la compatibilité de toute demande de coopération plus étroite avec les conditions prévues dans le traité, notamment lorsqu'il s'agit du premier pilier. La décision autorisant un régime de flexibilité sera prise par le Conseil à la majorité qualifiée, bien qu'un veto "frein de secours" ait été retenu à titre de sauvegarde.

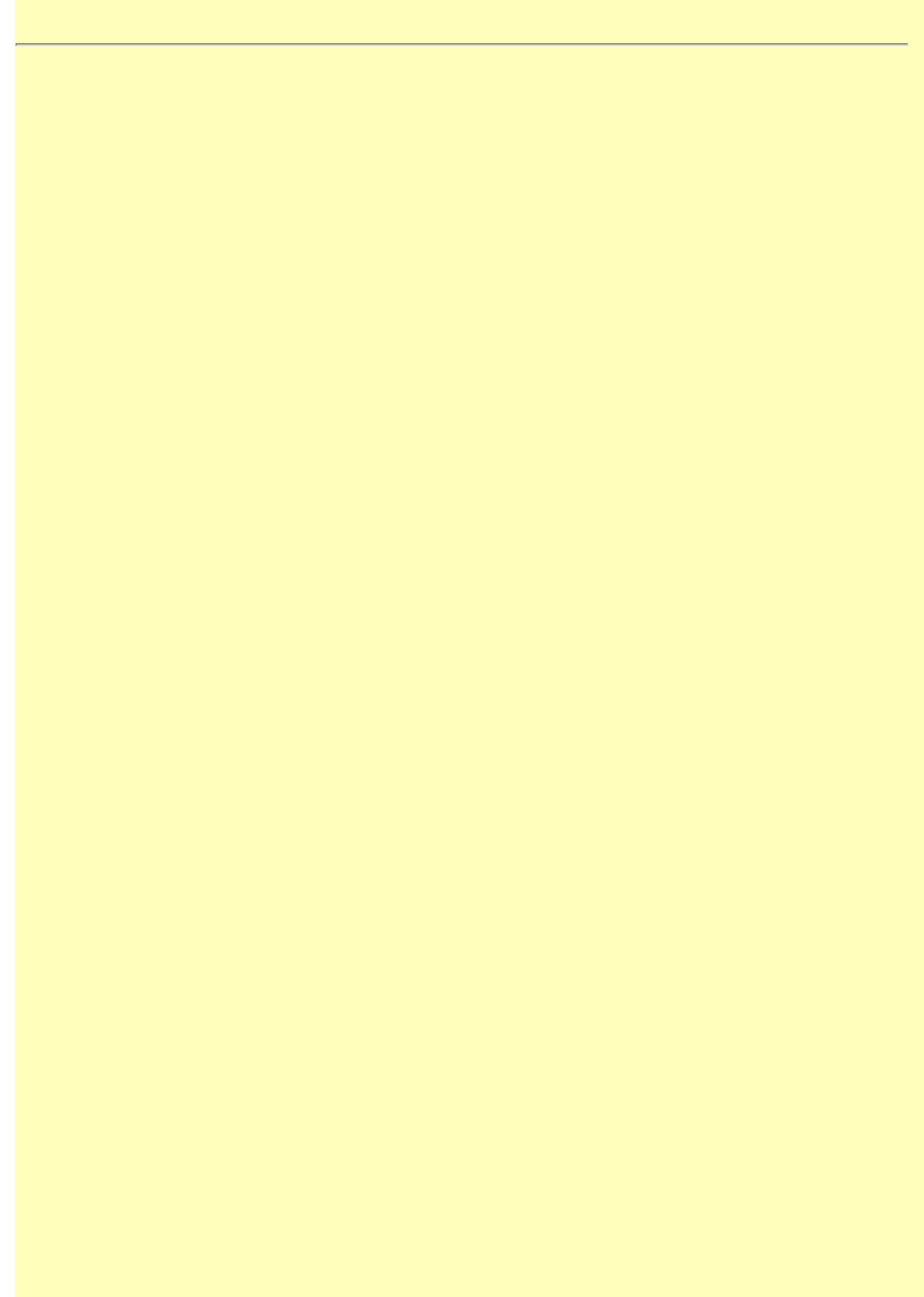
Ces dispositions visent donc à instaurer un équilibre entre les intérêts légitimes des Etats membres qui souhaitent instaurer une coopération plus étroite dans des domaines particuliers dans le cadre de l'Union et ceux des Etats membres qui choisissent de ne pas participer dès le départ à une telle coopération, tout en veillant à ce que l'acquis communautaire ne soit en aucune façon entamé.

Simplification et codification des traités

Les traités instituant l'Union européenne et les Communautés européennes sont devenus au fil des années de plus en plus complexes et d'autant moins faciles à comprendre. Il existe aujourd'hui une douzaine de traités et d'actes fondamentaux, sans compter les protocoles, qui contiennent au total près de huit cents articles.

Des travaux, constituant un exercice distinct des négociations de fond sur la révision des traités, ont été entrepris par la conférence pour simplifier les traités. Les résultats de ces travaux font partie du résultat final de la conférence. En ce qui concerne la codification des traités, la complexité d'un exercice aussi ambitieux, qui suppose la fusion des traités sans modification ou remise en cause de l'acquis, ont incité la Conférence à ne pas procéder à une codification officielle, mais à opter pour une consolidation officieuse de tous les traités pertinents, y compris le traité sur l'Union européenne. Ce travail sera entrepris rapidement après la signature du présent traité et le résultat, qui servira d'exemple et n'aura pas de valeur juridique, devra être rendu public.

La Conférence intergouvernementale a essayé de fournir des réponses pratiques à une série impressionnante de défis auxquels se trouve confrontée l'Union. Alors que les textes actuels du traité issus de la conférence sont traduits dans un langage juridique et risquent de ne pas être d'une compréhension aisée pour un lecteur non averti, leur contenu est destiné à traduire dans la réalité, de la façon la plus pratique et juridiquement la plus stricte, les ambitions et les aspirations exposées ci-dessus. Le résultat général de la CIG constitue une réponse claire visant à doter l'Union de moyens qui lui permettent de relever les défis d'un nouveau millénaire.





Marketing international

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Séquence 1 :
Document 1 - Les enclosures, de T. More, in
l'Utopie (1516), Livre 1, ed. sociales, 1966.

Solution

SOLUTION

Ce mouvement d'enclosures, qui s'étendra du XVI^e au XVIII^e siècle, poussera les paysans vers les villes où ils constitueront le réservoir de main d'oeuvre des manufactures qui commencent à se développer. Il faudra cependant attendre le début du XVIII^e siècle et la première révolution industrielle pour que cet exode permette le décollage économique de la Grande-Bretagne, à la fois sur le plan industriel mais aussi sur le plan agricole avec l'apparition de surplus générés par la modernisation des équipements et des techniques utilisées.



Marketing international

Séquence 1 : Document 2 - La Première Révolution industrielle

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Solution

SOLUTION

Les grappes d'innovation qui ont tiré la deuxième révolution industrielle, au début du XXe siècle, sont à rechercher dans les secteurs de la mécanique, de l'automobile, de l'aviation, de la chimie, de l'électricité, de la chimie. Pour Schumpeter, l'innovation est source de profit et dynamise la croissance.

Les entrepreneurs imitateurs (par opposition aux entrepreneurs innovateurs) vont tenter de bénéficier des opportunités de profit que représentent les secteurs d'activité dans lesquels apparaissent ces grappes d'innovation. Lorsque les grappes d'innovations auront produit tous leurs fruits, la rentabilité de la production dans ces secteurs d'activité deviendra trop faible et l'investissement diminuera. La conjoncture deviendra incertaine et la croissance ralentira jusqu'à ce que de nouvelles innovations relancent l'activité.

Les grappes d'innovation qui tireraient la troisième révolution industrielle se situeraient dans les sciences de la vie, dans les secteurs de l'atome, de l'électronique, et de l'informatique.



Marketing international

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Séquence 1 :
Document 3 - Ni Marx, ni Smith : le XXI^e siècle sera celui de List, in le Courrier international n° 427 du 7/13 janvier 1999 (The Nation - Extraits)

Solution

SOLUTION

Quand il élaborait sa thèse du protectionnisme éducatif, F. List ne cherchait aucunement à fuir la DIT (Division Internationale du Travail), mais seulement à s'y insérer au mieux. Le Japon est certainement l'exemple le plus saisissant de ce type de démarche stratégique. Dans un premier temps, le marché intérieur a servi de rampe de lancement aux produits japonais, bien à l'abri derrière les barrières douanières et le comportement naturellement protectionniste du consommateur japonais. Le Japon est devenu peu à peu une base logistique, financière et industrielle qui a permis aux entreprises locales, organisées dans ce but, de profiter au mieux de l'égalisation des conditions de la concurrence internationale (NCM), illustrant par là la théorie d'Akamatsu sur le développement en vol d'oies sauvages (croissance successive des importations, de la production et des exportations). Confronté depuis les années 70 aux limites de sa politique commerciale stratégique (montée du protectionnisme mondial), le Japon a mis en place la quatrième étape du développement en vol d'oies sauvages, soit une stratégie d'investissements à l'étranger.

Marketing international

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Séquence 1 :
Document 4 - Variation des indices de la production
industrielle en Allemagne, aux USA, en France et en
Grande-Bretagne de 1922 à 1938 (Source OMC)

Solution

SOLUTION

La prospérité d'après-guerre est nettement marquée. Cependant, la courbe allemande présente en 1923 un effondrement lié à l'affaire de la Ruhr. La courbe britannique révèle la persistance et la gravité d'une crise de structure de l'économie : le malaise social de 1925-1927 est apparent, et au plus fort de la reprise, la production n'atteint pas le niveau de 1913.

La courbe de production industrielle fléchit généralement de 1929 à 1932 et se relève ensuite. En France cependant, la production se maintient en 1930, mais fléchit en 1931 : la situation y demeure ensuite très instable. Toutes les productions subissent en 1938 une brève récession que l'Allemagne évite en raison de son réarmement interne.



Marketing international

Séquence 1 :

Document 5 - Croissance en volume de la production et des exportations mondiales de marchandises de 1720 à 1996 (source OMC)

Solution

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

SOLUTION

C'est au XIX^e siècle que le commerce international de marchandises prend véritablement son essor. En moins de cent ans, de 1830 à 1913, le volume des échanges mondiaux est multiplié par 20, au lieu de 3 le siècle précédent. En 1913, ce commerce représente 1/3 de la production mondiale.

Le XX^e siècle commence par une très forte contraction entre 1913 et 1950 : La croissance des exportations, quasi nulle, est alors largement en dessous de celle de la production.

A partir des années 50, l'on assiste à l'explosion du commerce international qui connaît une période faste jusqu'au milieu des années 70. Cet âge d'or de la croissance prend fin brutalement en 1974, date à partir de laquelle les productions intérieures brutes stagnent, voire régressent.

La fin des années 90 marque le redémarrage de la croissance.



Marketing international

Séquence 1 : Les échanges internationaux : approches historique, théorique et organisationnelle

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Solution 1

SOLUTION

INDICATEURS	1998	1999	2000
Solde commercial	- 31,44	- 45,42	- 50,29
Taux de couverture	99,07	98,81	98,81
Degré d'ouverture	54,36	58,29	61,80
Taux d'importation	54,61	58,64	62,17

Marketing international

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Séquence 1 :
Document 6 - Croissance de la valeur du commerce mondial par zone entre 2001 ET 2003 (en milliards de dollars et en pourcentage - source OMC)

Solution

SOLUTION

Ce tableau fait nettement apparaître les éléments constitutifs d'un monde tripolaire Europe, Asie, Amérique du Nord.

Les échanges internationaux doivent être analysés dans cette optique.

Chaque zone apparaît comme un système hiérarchisé, au sein duquel un noyau dur s'est constitué sur la base de partenariat de libre-échange (Union économique ou accord de libre-échange).

Ainsi, l'Asie, sous la houlette du Japon regroupe-t-elle les échanges des pays de la zone pacifique (Australie, Nouvelle-Zélande) et de l'ASEAN.

Il en est de même avec l'Europe qui draine, à l'époque, les relations des 15 pays membres de l'Union Economique, mais aussi celles des PECO (pays de l'Europe Centrale et Orientale) ou l'Amérique du Nord (Etats-Unis, Canada, Mexique)

Des tentatives de politique de coopération intrazone se mettent en place et tentent d'intégrer des blocs constituant aujourd'hui des sous zones stratégiques (Chine, Pays arabes).

L'analyse du tableau met en évidence les principales caractéristiques du commerce des marchandises pour la période 2001-2003 :

- Six régions géographiques sur les sept identifiées dans le présent rapport ont enregistré un excédent commercial (sur une base f.a.b.-f.a.b.), tandis que la septième (Amérique du Nord) a enregistré un déficit. Quatre de ces six régions ont amélioré leur excédent en 2003, tandis que l'Amérique du Nord a vu son déficit se creuser. Le déficit du commerce des marchandises aux États-Unis (f.a.b.-f.a.b.) s'est élevé à 550 milliards de dollars en 2003, soit 7,6 pour cent des exportations mondiales de marchandises.
- Dans les économies en transition, la conjugaison d'une croissance assez forte de la production régionale, d'une évolution favorable des prix et de l'appréciation de nombreuses monnaies de la région a contribué à un essor exceptionnel du commerce. Les exportations et importations de marchandises ont progressé de plus d'un quart, soit la croissance la plus forte de toutes les régions en 2003.
- Comme en 2002, l'Amérique latine a été la région où la croissance des importations a été la plus faible en 2003, tandis que l'Amérique du Nord a de nouveau été celle où la croissance des exportations a été la plus basse.
- L'Afrique et le Moyen-Orient ont connu entre 2002 et 2003 une forte accélération de leurs exportations de marchandises, due surtout à l'envolée des prix du pétrole.
- Les exportations et les importations de marchandises en Europe occidentale ont progressé plus vite que le commerce mondial en 2003, grâce surtout à l'évolution des taux de change qui a stimulé le commerce évalué en dollars. Les exportations de marchandises de l'Allemagne ont été supérieures à celles des États-Unis pour la première fois depuis 1990.



Marketing international

Séquence 1 : Les échanges internationaux : approches historique, théorique et organisationnelle

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Solution 2

SOLUTION

Ce sujet fait appel à la fois à des connaissances théoriques et à des connaissances sur l'histoire économique récente. Il implique un examen critique de certaines de ces théories, notamment des plus optimistes sur les avantages du commerce international.

Le plan pourrait être construit en deux parties :

- Le débat libre-échangisme - protectionnisme
- Le dépassement du clivage

I. Débat libre-échangisme-protectionnisme

A. Le développement du commerce international et du libre-échange

- création du GATT
- mise en place des négociations commerciales multilatérales (NCM)
- coopération internationale et multilatéralité

B. Est freiné par un retour à des tentations protectionnistes

- mise en place de normes, verrou stratégique d'accès aux marchés
- barrières douanières non tarifaires
- mesures de rétorsion, etc..

II. Dépassement du clivage

A. Développement de zones régionales

- création de zone de libre-échange ou d'unions économique et monétaire
- mise en place d'un protectionnisme modéré pour le commerce interzone

B. Développement de la transnationalisation des échanges

- développement du commerce intrafirme entre filiales de multinationales
- le libre-échangisme n'est qu'un optimum normatif



Marketing international

Document 7 - Antoine de Montchrestien , " Faites du commerce ", in *Traité d'économie politique* (1619), Paris 1889, p 187

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Solution

SOLUTION

Montchrestien démontre que la puissance publique repose sur le développement de l'activité des marchands. En effet, les caisses royales sont alimentées par l'impôt, qui sera d'autant plus important que la circulation monétaire sera abondante. Il faut donc développer cette circulation monétaire.

Pour obtenir ces métaux précieux (or, argent), outre le piratage et les activités de contrebande plus ou moins organisées par le pouvoir royal, Montchrestien constate que l'activité commerciale avec les autres pays (Espagne, Angleterre) génère aussi des flux monétaires qui peuvent s'avérer excédentaires lorsque la valeur des exportations l'emporte sur celle des importations.

Montchrestien préconise donc de favoriser l'activité des marchands du royaume pour capter cette manne monétaire destinée à subvenir aux besoins de la puissance publique.

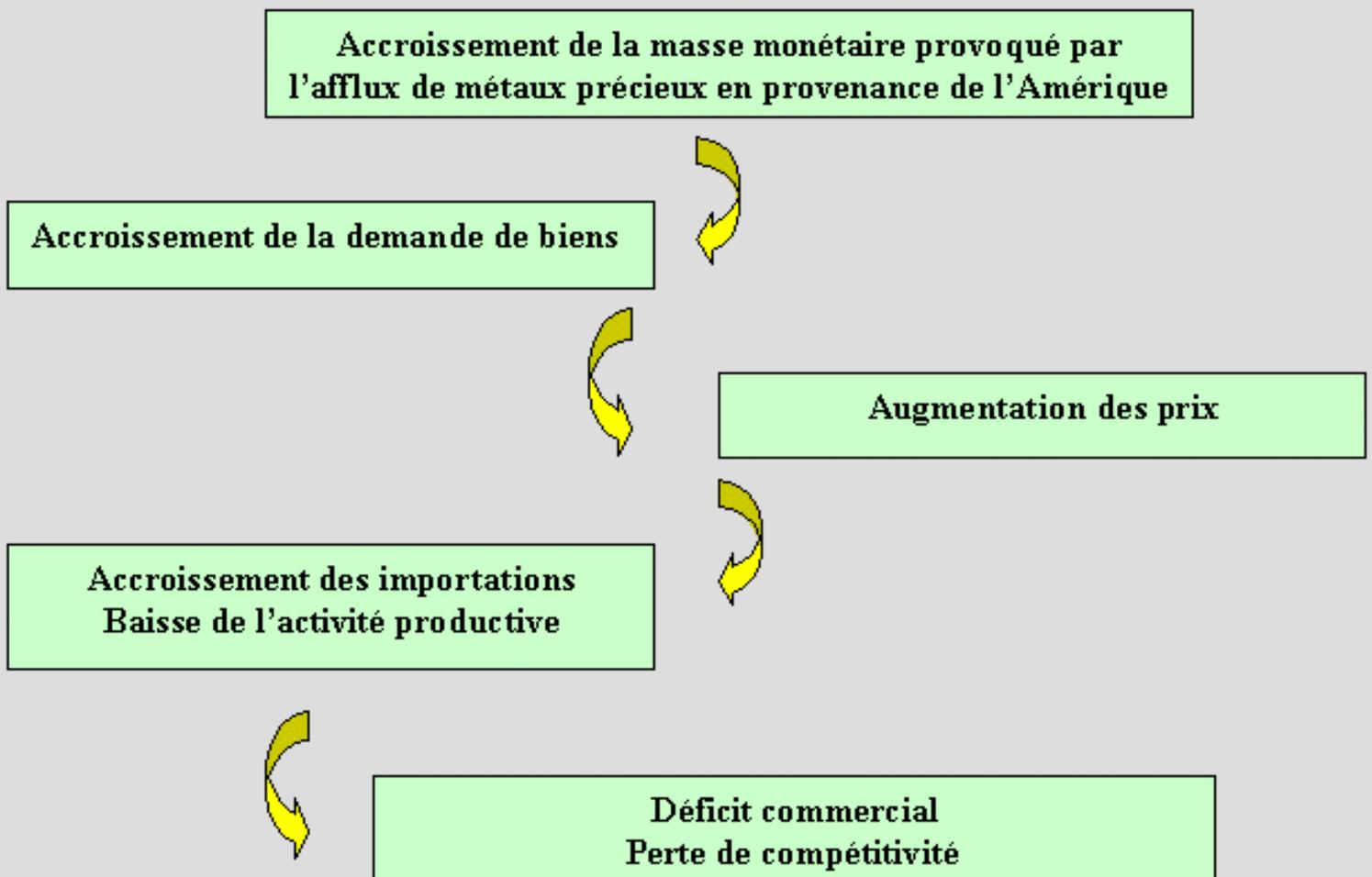
Marketing international

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Séquence 1 :
Document 8 -Jean Bodin, " La théorie quantitative de la monnaie ", in Réponse aux paradoxes de M. de Malestroit touchant l'enrichissement de toutes choses (1568), Armand Colin 1932, p 9

Solution

SOLUTION





Marketing international

Séquence 1 :
Document 9 - Adam Smith, " Vive le libre-échange ",
extraits in Recherche sur la nature et la cause de la
richesse des nations (1776), livre IV, chap. II

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Solution

SOLUTION

Le commerce international est le résultat d'une division du travail qui s'opère à l'échelle du monde.

Les échanges internationaux sont nécessaires car les pays ne peuvent produire l'ensemble des biens et des services dont ils ont besoin.

Les théoriciens classiques démontrent que chaque pays peut s'enrichir matériellement grâce à l'échange avec le reste du monde. Cela nécessite une spécialisation dans le cadre de la division internationale du travail.

Smith affirme , à la fin du XVIIIe siècle, qu'un pays ne doit pas hésiter à acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangers peuvent produire moins cher que les producteurs nationaux, et à se spécialiser dans les productions où il possède un avantage absolu (possibilité de produire moins cher en utilisant moins de travail et moins de capital que les produits concurrents).

Cette explication présente néanmoins l'inconvénient d'exclure de l'échange toutes les nations en situation de productivité inférieure.



Marketing international

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Séquence 1 :
Document 10 -David Ricardo, Théorie de l'avantage
relatif, in Principes de l'économie politique et de l'impôt
(1817)

Solution

SOLUTION

Si l'on s'en tient à la théorie de l'avantage absolu, le Portugal doit assurer seul la production de drap et de vin.

la théorie ricardienne de l'avantage comparatif montre que l'Angleterre a intérêt à se spécialiser dans la production de drap où elle détient un avantage relatif (avec la production de drap, elle obtient du Portugal plus de vin que si elle le produisait elle-même). De même, cette théorie démontre, pour les mêmes raisons, que le Portugal a intérêt à se spécialiser dans la production de vin.

L'analyse de Ricardo, qui calcule la valeur des biens à partir de la quantité de travail nécessaire pour les produire montre ainsi que la spécialisation fondée sur les avantages comparatifs permet une augmentation simultanée de la production de drap et de vin.

Le libre échange permet donc à chaque pays d'être gagnant.

Marketing international

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Séquence 1 :
Document 11 -Le tableau d'entrées-sorties

Solution

SOLUTION 1

Calcul du PIB

BRANCHES	A	B	C	
Production	5000	2000	5000	
Consommations intermédiaires	1100	1080	2700	
Valeur ajoutée	3900	920	2300	7120 = PIB

SOLUTION 2 & 3

Calcul de la consommation finale et ventilation par produit

$$CFa = 5000 + 1900 - (500 + 400 + 1500) - 1000 - 0 - 1500 = 2000$$

$$CFb = 2000 + 380 - (100 + 80 + 200) - 500 - 0 - 500 = 1000$$

$$CFc = 5000 + 1300 - (500 + 600 + 1000) - 700 - 0 - 700 = 2800$$

Consommation finale totale = 2000 + 1000 + 2800 = 5800

SOLUTION 4

Tableau entrée-sortie

	A	B	C	CI	FBCF	CF	Δ stocks	X	Emplois
a	500	400	1500	2400	1000	2000	0	1500	6900
b	100	80	200	380	500	1000	0	500	2380
c	500	600	1000	2100	700	2800	0	700	6300
CI	1100	1080	2700	4880					15580
PRODUCTION	5000	2000	5000						
VA	3900	920	2300	7120					
IMP.	1900	380	1300						
RESSOURCES	6900	2380	6300	15580					

SOLUTION 5

Egalité emplois-ressources

$$P + M = CI + CF + FBCF + X$$

$$12000 + 3580 = 4880 + 5800 + 2200 + 0 + 2700$$



Marketing international

Séquence 1 :
Document 12 - A. Grjebine, Théories contemporaines
de l'échange international, in Les cahiers français n°
229, Janv/févr. 1987

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Solution

SOLUTION-

Pour Linder, plus les pays sont semblables, c'est-à-dire plus ils sont également développés, et plus la gamme des produits exportables est identique ou incluse dans la gamme des produits importables. Les échanges s'effectuent donc entre pays semblables et pour des produits comparables ou proches.

La proximité des pays en termes de développement va leur faire demander des qualités comparables de produits différenciés.

Ainsi, l'analyse des demandes nationales ("demandes représentatives" de Linder) permet de prévoir les spécialisations optimales de chaque nation et d'adapter par voie de conséquence les politiques économiques.



Marketing international

[M. Alain Deppe](#)

Professeur'
Amiens

Séquence 1 :
Document 13 - A. Grjebine, Kaname Akamatsu ou la
théorie en vol d'oies sauvages in Les cahiers français n°
229, Janv. - fevr. 1987

Solution

SOLUTION

Cette analyse, principalement appliquée aux évolutions du commerce international dans le bassin pacifique a permis de considérer qu'il existait, au sein d'une zone, différents groupes de pays, aux niveaux de développement différent, et qui se sont spécialisés, dans les échanges internationaux sur les produits ou les activités correspondant à leur niveau de développement industriel.

On obtient ainsi une hiérarchisation des pays qui traduit une industrialisation par étapes, conduisant d'une situation de pays en développement vers une situation de pays industrialisés au travers une évolution importation, production nationale, exportation.

Cette analyse a été l'occasion de représenter ce développement sous la forme d'un vol d'oies sauvages.



Marketing international

Séquence 1 : Les échanges internationaux : approches historique, théorique et organisationnelle

[M. Alain Deppe](#)
Professeur Amiens

Solution 3

SOLUTION

L'étudiant devra retrouver l'adresse du site de l'organisation mondiale du commerce et y effectuer les recherches nécessaires pour mettre à jour les données du document cité.

Il actualisera par la même occasion son analyse de la situation du commerce triadien.



Marketing international

Séquence 1 : Les échanges internationaux : approches historique, théorique et organisationnelle

M. Alain Deppe
Professeur Amiens

Solution 4

SOLUTION 2

Un grand nombre d'organismes pourront fournir des informations utiles. Parmi les principaux :

Le CFCE pour les réglementations douanières et de contrôle du commerce extérieur adoptées pour l'exportation vers les pays étrangers et les conditions d'accès à ces marchés étrangers. <http://www.cfce.fr/cfce/hp/index.html>

Le CFME pour l'organisation de foires et d'expositions à l'étranger. <http://www.ubifrance.com/>

La BFCE pour l'obtention de crédit à l'exportation.

La COFACE pour les assurances et les garanties en matière de solvabilité client. <http://www.coface.fr/>

Les Missions économiques pour l'organisation de contacts commerciaux dans le pays cible. <http://www2.dree.org/pee/>

La NOREX (France) et les organismes nationaux des pays cibles pour la connaissance des normes applicables à l'étranger.

http://www.cfce.fr/orientat/organism/norex_b.htm