

Commerce International (CI)

Dr. RAKOTOZAFY Hasimbola Anita

Introduction

Tout comme la Finance internationale (FI), le commerce international (CI) est une branche de l'économie internationale (EI). Le commerce international est, comme son nom l'indique, l'échange de biens et services entre nations. On parle essentiellement d'exportations et d'importations c'est-à-dire de balance des paiements. C'est pour cette raison qu'on doit parler du Fonds monétaire international (FMI), car c'est l'organisme qui régit les problèmes (déficits) du compte extérieur d'un pays expliqués par de nombreuses théories économiques.

A la fin de la Première guerre mondiale (1914), chaque pays du monde s'appuie sur leur marché intérieur. Autrement dit, il y a eu peu de coopération et de concertation internationale. **Ce n'est que depuis la crise de 1929 qu'on a pu distinguer trois grandes périodes du commerce international**, entre autres :

- Un commerce international contracté et perturbé par la dépression des années 1930 et la Guerre Mondiale qui suit.
- Une expansion considérable du commerce international durant les « Trente Glorieuses ».
- Evolution du commerce international face à la crise des années 1970 jusqu'à nos jours.

1929-1945 : contraction et perturbation du commerce international

La date de 1929 marque une rupture importante dans l'économie mondiale puisque la crise financière qui éclate tout d'abord aux Etats-Unis se propage à tous les pays, à l'exception des pays socialistes et s'étend à tous les domaines de l'économie et à tous les secteurs. En effet, **la forte spéculation boursière à Wall Street aboutit à un krach en octobre 1929 qui marque le début d'une récession économique mondiale et de difficultés sociales importantes**. Du fait de la dépendance du reste du monde vis-à-vis des Etats-Unis (liens commerciaux, prêts, poids du dollar...) et du statut « créateur » des Etats-Unis, cette crise s'étend à de nombreux pays lorsque les capitaux américains se retirent brutalement. Les pays finissent alors par se replier sur eux-mêmes afin de mener des politiques de relance pragmatique, après l'échec des solutions libérales, que ce soit aux Etats-Unis avec le New Deal de Roosevelt ou en France avec le Front Populaire notamment.

De l'arrêt de la consommation dans les différents pays résulte un effondrement

des échanges internationaux qui se caractérise par exemple par une hausse des obstacles douaniers. Les Etats-Unis mettent ainsi en place durant cette période le tarif Hawley-Smoot. Le Royaume-Uni et la France, pour leurs parts, se replient sur leurs empires coloniaux. En effet, en France, le mélinisme qui est une forme de protectionnisme englobant les colonies redevient de mise tandis que les Britanniques décrètent la « préférence impériale » lors de la conférence d'Ottawa en 1932.

Aucune politique ou stratégie internationale n'est menée durant cette période, le replis est général, ce qui favorise la montée des antagonismes à l'origine du déclenchement du second conflit mondial. En outre, la situation de misère sociale et de difficultés économiques favorise l'arrivée au pouvoir et la mise en place de régimes autoritaires comme celui de l'Allemagne nazie ou du Japon. Les économies sont à peine remises de la crise quand la guerre éclate.

Les échanges internationaux sont alors très perturbés. D'une part, les objectifs ne s'y prêtent plus guère : les économies sont désormais orientées vers la guerre. D'autre part, bon nombre d'infrastructures sont détruites et inutilisables, la guerre sous-marine menée dans l'Atlantique entrave le bon fonctionnement des échanges dans cette région. Les adversaires cherchent à se nuire en entravant justement leur commerce international, qui prend ici la forme du ravitaillement, par l'instauration de blocus. Avec la fin de la guerre, les principaux agents économiques prennent conscience de l'erreur commise en contractant le commerce international durant les années trente. Cette guerre constitue une rupture : le développement des échanges internationaux et plus particulièrement du commerce est désormais perçu comme un facteur de paix. Les Etats occidentaux vont alors désormais adopter des politiques encourageant le commerce international.

1945-1975 : expansion du commerce international ou « Trente glorieuses »

S'amorce donc ici une période de 1945 à 1975 qualifiée de « Trente Glorieuses » où les échanges commerciaux internationaux constituent le moteur de la croissance. Avant d'évaluer l'essor de ces échanges, il faut tout d'abord rappeler dans quel contexte il s'inscrit et quels en sont les facteurs favorables.

La fin de la guerre met à jour de nouveaux rapports de force marqués par la domination des Etats-Unis, l'affaiblissement de l'Europe et le prestige gagné par le régime soviétique. La naissance de la guerre froide favorise la coopération internationale puisque chacune des deux puissances cherche à se faire des alliés. Ainsi se créent des liens commerciaux privilégiés au sein de chaque bloc. Les Etats-Unis

encouragent la reconstruction et la reprise de commerce international grâce au Plan Marshall (1947). A cela s'ajoute la mise en place de nouveaux cadres favorisant le commerce international. Tout d'abord, le système monétaire de Bretton Woods fondé sur la puissance du dollar permet d'effectuer les échanges commerciaux dans un cadre monétaire bien fixé. La création ensuite du GATT (General agreement on tariff and trade) en 1947 illustre la primauté désormais accordée au libre-échange. En effet, cet accord, à l'origine provisoire, a pour objectif d'encourager le libre-échange et de lutter contre toute forme de protectionnisme. La création de la CECA (Communauté Européenne de Charbon et de l'Acier) en 1951, puis de la CEE (Communauté Economique Européenne) en 1957 qui doit aboutir à la constitution d'un marché unique sont également des initiatives devant favoriser l'accroissement des échanges commerciaux internationaux.

Ainsi de nombreux éléments (GATT, construction européenne...) auxquels on peut encore ajouter le progrès des transports (rapidité, coût...) et le rôle du mode de production fordiste concourent à favoriser l'essor du commerce international. C'est ainsi que l'on constate durant les « Trente Glorieuses » un triplement de la valeur et une augmentation de 170% des échanges commerciaux, tout ceci dans un contexte de forte croissance générale. Ce commerce s'accroît principalement entre pays de la Triade et entre pays européens, les échanges Nord-Sud sont marqués par la première DIT (division internationale du travail) : les pays industrialisés achètent aux pays du Sud des matières premières et leur vendent des biens manufacturés et des biens d'équipement. Il faut rappeler que les pays socialistes ne s'intègrent pas dans ce commerce international puisque la doctrine marxiste affirme qu'il s'agit là d'une forme d'impérialisme. C'est pourquoi les pays soviétiques ont une politique d'autarcie. De la même façon, certains pays du Tiers-Monde décident d'adopter une stratégie d'industrialisation par substitution aux importations (ISI) pour développer leurs industries naissantes avant de s'intégrer au commerce mondial.

L'essor du commerce international aboutit à une littoralisation de l'économie. Des infrastructures spécifiques, de grands complexes portuaires se mettent en place ; les flottes marchandes se spécialisent (tankers, méthaniers...).

Toutefois, le système fordiste commence à s'essouffler à l'approche des années 1970, la demande commence à baisser ; le système se grippe progressivement. Le système monétaire international connaît quelques problèmes avec le flottement du dollar instauré par Nixon en 1971. Les chocs pétroliers vont être révélateurs d'un ralentissement important de la croissance : la crise. Les échanges commerciaux

internationaux vont-ils alors se contracter comme lors de la dépression des années 1930 ?

Crise des années 70 jusqu'à nos jours : évolution du commerce international

Pendant la crise, alors que la croissance ralentit nettement, le commerce continue à progresser. Les taux d'ouverture restent très importants. Cela est dû à l'interdépendance accrue des pays et au fait que le développement du commerce international est désormais largement considéré comme un facteur de développement économique. Mais d'autres raisons expliquent également cette évolution. En effet, dans les années 1980, on entre dans une vague de libéralisme avec l'arrivée au pouvoir des libéraux : Margaret Thatcher en Grande-Bretagne et Ronald Reagan aux Etats-Unis qui, tous deux, prônent la déréglementation et luttent farouchement contre toutes les entraves au libre-échange, même si les Etats-Unis restent très protectionnistes dans les faits. Le commerce international est également stimulé par l'arrivée de nouveaux concurrents comme les pays émergents asiatiques qui jouent sur leurs avantages comparatifs de main d'œuvre à bas salaire et qui cherchent à s'implanter sur de nombreux marchés et créneaux.

Certes, les régionalismes comme la zone de libre-échange de l'ALENA ou le Marché Unique de la CEE favorisent le développement des échanges interrégionaux, mais ils peuvent également manifester une certaine forme de protectionnisme à l'égard des échanges extra régionaux. Ceci s'intègre quelquefois dans un principe de « protectionnisme éducateur » énoncé par le théoricien List. Il s'agit alors de protéger les industries naissantes par des barrières protectionnistes provisoires. En ce sens, L'Europe a signé des accords d'autolimitation avec le Japon en ce qui concerne l'industrie automobile. Les accords multifibres (AMF) rentrent également dans ce cadre-là. Dans cette optique également, l'Union Européenne entretient un « managed trade » avec les pays de l'ACP (Afrique-Caraïbes-Pacifique) dans le cadre des accords de Yaoundé de 1973. Mais ceci fait partie en outre d'une autre réflexion à propos de l'essor du commerce international, à savoir si celui-ci ne doit pas être plus réglementé pour éviter notamment la DTE (détérioration des termes de l'échange) avec les pays du Sud en développement.

En effet, les années 1960 et 1970 ont été marquée par la demande des pays du Tiers-Monde d'un NOEI (Nouvel Ordre Economique International) instaurant un « Fair Trade » à la place du « Free Trade ». Ainsi, le commerce international semble manifester aujourd'hui le besoin d'être réglé, d'être mieux organisé, non seulement dans les

échanges Nord-Sud mais aussi dans le cadre des échanges entre puissances industrielles comme l'illustrent les nombreux conflits commerciaux qui opposent l'Union Européenne et les Etats-Unis notamment au sujet de la PAC (politique agricole commune) ou de l'importation de bœufs aux hormones. L'OMC est pour cette raison soumise à certaines pressions comme l'a montré le déroulement du sommet de Seattle en 1999.

Le commerce international n'a jamais été aussi important qu'il ne l'est aujourd'hui, il n'a fait que s'accroître tant en volume qu'en valeur depuis la guerre alors même que la crise des années 1970 aurait pu annoncer le contraire.

L'internationalisation du commerce entre dans le phénomène plus général de la mondialisation, ou globalisation. Avec la chute des systèmes économiques socialistes, ce sont désormais tous les pays qui, à des degrés divers, sont ou vont être bientôt intégrés dans le commerce international. Désormais, et ceci est nouveau, ce ne sont plus seulement les grandes firmes transnationales qui optent pour des stratégies commerciales internationales mais également les PME et les très petites entreprises qui peuvent maintenant trouver des débouchés à l'échelle mondiale grâce aux progrès de l'information et de la communication, et grâce à Internet plus particulièrement. Récemment, le monde assiste à une guerre commerciale entre les Etats-Unis et la Chine (histoire à suivre de près)...

Chapitre 1. Organisations et accords du commerce international

A. Organisations du commerce international

Les principales organisations internationales de ce domaine sont l'OMC (au début appelée OIC puis GATT), la CNUCED, la CECA (la CEE d'aujourd'hui) et l'OPEP.

1. OIC ou GATT ou OMC d'aujourd'hui

Petit travail de recherche **Étudiant 1** : de l'OIC (Organisation internationale du commerce) passant par le GATT (*General agreement on trade and tariffs*) jusqu'à l'**OMC** (Organisation mondiale du commerce).

2. CNUCED

Petit travail de recherche **Étudiant 2** : Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (**CNUCED**).

3. CECA ou CEE

Petit travail de recherche **Étudiant 3** : de la CECA (Communauté européenne de charbon et de l'acier) jusqu'à la **CEE** (Communauté économique européenne).

4. OPEP

Petit travail de recherche **Étudiant 4** : Organisation des pays exportateurs de pétrole(**OPEP**).

NB : Commencez par parler des deux crises pétrolières connus par le monde dans les années 70.

B. Accords du commerce international

On distingue les accords bilatéraux, des accords régionaux et des accords multilatéraux dans le cadre du commerce entre nations.

1. Accords bilatéraux

Un accord commercial bilatéral est un accord économique conclu entre deux pays, des blocs commerciaux ou des groupes de pays. De tels accords commerciaux contiennent, généralement, les **termes de l'échange de certaines marchandises et/ou des restrictions sur le commerce d'un bien particulier**. Cependant, la plupart des accords

commerciaux bilatéraux sont conclus dans le but de **renforcer et de promouvoir le commerce et l'investissement** entre les deux pays dans l'accord.

Cette amélioration et la promotion du commerce s'effectuent par la **réduction ou l'exclusion des droits de douane, des contingents, des restrictions à l'exportation et de tout autre obstacle au commerce : libre-échange**. Surtout, **les accords commerciaux bilatéraux contribuent à la réduction des déficits commerciaux**. Une autre caractéristique de ces accords est le concept du statut de « nation la plus favorisée ». C'est un statut commercial accordé à certains pays où la préférence est donnée à ces pays pour obtenir certains produits. Un exemple classique d'accord commercial bilatéral est un accord signé entre deux pays, comme les États-Unis et l'Inde.

2. Accords régionaux

Ce sont des **accords passés entre plusieurs pays d'une même région du monde pour faciliter les échanges, le déplacement des biens, services, capitaux et des personnes** (exemples : Union européenne ou UE, Marché commun du Sud ou MERCOSUR, Association des *nations d'Asie du sud-est* ou ANASE...)

Les accords peuvent prendre des **formes plus ou moins avancées d'intégration économique**. Ce type d'accord est en contradiction avec le mouvement de mondialisation en **contribuant à la régionalisation des échanges mondiaux et à la constitution de blocs régionaux**. Le tableau suivant résume les principales zones régionales à travers le monde :

Nom de la Zone	Date de création	Pays membres	Objectifs/principes
AELE (Association européenne de libre-échange)	1959	<u>4 pays</u> : Liechtenstein, Islande, Norvège, Suisse.	Zone préférentielle (ou zone d'échange préférentielle qui lève les obstacles au commerce inter-régional pour certains produits) entre les états membres.
ALADI (Association latino-américaine d'intégration)	1980	<u>12 pays</u> : Argentine, Brésil, Bolivie, Chili, Cuba, Colombie, Equateur, Mexique, Paraguay, Pérou, Uruguay, Venezuela.	Promouvoir le développement économique et social de la région avec un marché commun (marché sans droits de douanes et avec libre circulation et mêmes réglementations).
ALENA (Accord de libre-échange nord-américain)	1992	<u>3 pays</u> : Canada, Mexique, États-Unis.	Vaste zone de libre échange (constituée de pays membres éliminant entre eux les droits de douanes ainsi que les restrictions quantitatives à l'importation, mais conservant

			chacun leur propre politique commerciale vis-à-vis des pays tiers).
ANASE (Association des nations du sud-est asiatique)	1967	<u>10 pays</u> : Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande, Viêt-nam.	Accélérer la croissance économique, le progrès social et le développement culturel. Tarifs préférentiels entre les membres, non-discrimination (bas tarifs de produits entre pays membres sans discrimination, mais pas forcément le cas vis-à-vis d'autres pays).
ANCOM (Communauté andine ou Andean Common Market)	1969	<u>5 pays</u> : Bolivie, Colombie, Pérou, Equateur et Venezuela.	Développement et intégration des Etats membres. Élimination des droits et taxes, tarif douanier commun.
APEC (Coopération économique pour l'Asie-Pacifique ou Assia-Pacific Economic Cooperation)	1989	<u>21 pays</u> : Australie, Brunei, Canada, Corée du Sud, États-Unis, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zelande, Philippines, Singapour, Thaïlande, Chine, Hong Kong, Chinese Taipei, Mexique, Papouasie-Nouvelle Guinee, Chili, Pérou, Russie, Viêt Nam.	Forum économique intergouvernemental visant à faciliter la croissance économique, la coopération, les échanges et l'investissement de la région Asie Pacifique.
CARICOM (Communauté des Caraïbes ou Caribbean Community)	1973	<u>15 pays</u> : Antigua et Barbuda, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Grenade, Guyane, Haiti, Jamaïque, Montserrat, Saint-Kitts et Névis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent et les Grenadines, Suriname, Trinité et Tobago.	Réaliser l'intégration économique par un régime de marché commun : accord de libre circulation des travailleurs et capitaux, tarif extérieur commun...
CEDEAO (Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'ouest)	1975	<u>15 pays</u> : Bénin, Burkina Faso, Cap-vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone, Togo.	Maintenir une stabilité économique, améliorer les relations entre les membres. Elimination des tarifs et autres restrictions, libre circulation, tarif commun...
CEEAC (Communauté économique des états de l'Afrique centrale)	1983	<u>11 pays</u> : Angola, Burundi, Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, RCA, R.D. du Congo, Rwanda, Sao Tomé et Principe, Tchad.	Favoriser le développement économique et social. Elimination des droits de douanes et autres restrictions, libre circulation, tarif extérieur commun...
CEMAC (communauté économique et monétaire des Etats de l'Afrique centrale).	1964	<u>7 pays</u> : Cameroun, Gabon, Guinée equ., RCA, République du Congo, Sao Tomé, Tchad.	Constituer un seul territoire douanier (une union douanière implique un territoire douanier commun qui correspond aux territoires nationaux des pays membres comprenant l'espace terrestre, maritime et aérien) et assumer la coordination de politiques d'investissement.

COMESA (Marché commun des Etats de l'Afrique Orientale et Australe ou Common Market for Eastern and Southern Africa)	1993	<u>19 pays</u> : Madagascar, Burundi, Comores, Congo, Djibouti, Egypte, Erythrée, Ethiopie, Kenya, Lybie, Malawi, Maurice, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Ouganda, Zambie, Zimbabwe	Promouvoir le développement économique et social de la région. Zone de libre échange, union douanière...
MCAC (Marché commun d'Amérique centrale)	1960	<u>5 pays</u> : Costa-Rica, Honduras, Nicaragua, Guatemala, El Salvador.	Faciliter le développement économique en établissant un marché commun. Libre circulation, élimination des droits et taxes.
MERCOSUR (Marché commun d'Amérique du Sud)	1991	<u>4 pays</u> : Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay.	Réaliser un marché commun. Réduction des tarifs douaniers entre les membres, tarif extérieur commun (qui désigne un droit de douane commun aux membres d'un groupe de pays liés entre eux par un accord de libre-échange)...
UE (Union européenne)	1957, 1992	<u>28 pays</u> : Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République Tchèque, Roumanie, Royaume-Uni, Slovaquie, Slovénie, Suède, Croatie (2013)	Création d'une union économique : libre circulation des personnes, biens, services, capitaux ; politiques communes...
UEMOA (Union économique et monétaire des Etats de l'Afrique de l'Ouest)	1973	<u>8 pays</u> : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo.	Favoriser le développement et équilibrer les activités économiques des membres. Libre circulation, tarif extérieur commun...

3. Accords multilatéraux

Un accord commercial multilatéral a pour objet de promouvoir, de renforcer et de régler le commerce entre les pays contractants de manière égale.

Traditionnellement, de tels accords sont conclus **dans le but de réduire les barrières commerciales entre les pays contractants et de promouvoir l'intégration économique.**

Compte tenu de la multiplicité des parties à un tel accord, il est loin d'être simple et présente un degré élevé de complexité lors des négociations. Cependant, si les négociations aboutissent et si les termes sont collectivement acceptés par tous les pays à l'accord, cela constitue un accord international très efficace et puissant.

L'objectif principal d'un accord commercial multilatéral est la **réduction des tarifs**

commerciaux. Plus important encore, les accords commerciaux multilatéraux garantissent l'égalité de traitement de toutes les nations ou parties concernées et répartissent équitablement les risques associés à ces accords.

Chapitre 2. Théories du commerce international

Nous avons déjà analysé les théories du commerce international dans notre leçon « Stratégies d'internationalisation des entreprises dans le monde ». En fait, ce sont les théories qui régissent les relations d'échanges entre les différentes nations dans le monde basées surtout sur les pensées classiques dont les théories de l'avantage absolu d'Adam Smith et de l'avantage comparatif de David Ricardo.

A. Les théories classiques du commerce international

1. La théorie de l'avantage absolue d'Adam Smith

C'est dans son célèbre livre "*La richesse des Nations*" publié en 1776 qu'Adam Smith (économiste classique, 1723-1790) nous fait part de cette théorie explicative des échanges internationaux.

Le commerce entre deux pays serait mutuellement bénéfique si chaque pays se spécialisait dans la production de biens et/ou services pour lesquels il détient un avantage absolu c'est-à-dire s'il y consacrait toutes ses ressources. Le surplus de production causé par cette spécialisation servirait alors de « monnaie d'échange » (cf cours Economie monétaire) pour obtenir un bien pour lequel le pays n'a pas d'avantage absolu. Bref, Adam Smith recommande à « chaque pays de se spécialiser dans la production/commercialisation des biens et/ou services qui lui procure un avantage absolu ».

Pourtant, les limites mises en avant rapidement contre cette théorie d'Adam Smith sont : qu'en est-il des pays ne disposant d'aucun avantage absolu, qui ne l'emporte dans aucune spécialité ? Sont-ils condamnés à l'autarcie ? Ou inversement, que faire pour un pays disposant de plusieurs avantages absolus ?

Une des réponses à ces questions vient de la théorie de l'avantage comparatif de David Ricardo.

2. La théorie de l'avantage comparatif de David Ricardo

Cette théorie est développée par David Ricardo (1772-1823) dans son ouvrage "*Des principes de l'économie politique et de l'impôt*" publié en 1817 et qui répond aux limites de la théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith.

La théorie de l'avantage comparatif démontre que pour un pays, l'échange est toujours préférable. Qu'il ne possède aucun avantage absolu ou au contraire qu'il

possède plusieurs produits avec un avantage absolu, l'intérêt du pays reste dans le commerce avec d'autres pays.

Bref, ce théoricien recommande que « même si un pays est en désavantage absolu par rapport à un autre pays, il aura intérêt au commerce international s'il se spécialise dans la production/commercialisation des biens et/ou services lui procurant un désavantage faible c'est-à-dire un avantage comparatif ».

Ces deux théories de base du commerce international ont été à l'origine de la spécialisation internationale ou Division internationale du travail (DIT).

B. Les théories néoclassiques du commerce international

1. La théorie des dotations en facteurs de production d'Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS)

Le théorème HOS, élaboré entre 1933 et 1941, est le « modèle standard » de la théorie du commerce international. Fondé sur l'avantage comparatif de David Ricardo, le modèle vise à expliquer la présence d'échanges internationaux par les différences de dotations en facteurs de production de chaque pays. À travers ce modèle, les auteurs entendent prouver la supériorité du libre-échange et les bénéfices de la spécialisation.

Les prix des marchandises échangés sont exprimés en monnaie, mais non pas en volume d'heure de travail. Une question se pose ainsi : pourquoi les prix sont différents par rapport aux pays ? Les écarts de prix sont exprimés par les différences de mesures que l'on appelle « dotations en facteurs de production ».

Le théorème stipule que « chaque pays a intérêt à se spécialiser en fonction de sa dotation en facteur de production c'est-à-dire exporter les biens demandant le facteur de production qui est abondant dans le pays et importer les marchandises pour lesquelles le facteur de production est rare. Cet échange va bénéficier aux pays participants et la spécialisation au niveau des facteurs va entraîner une uniformisation entre les pays ».

Ce théorème a été utilisé pour le cas des pays du tiers-monde et des pays développés : pays du Tiers-monde : main d'œuvre abondante donc spécialisation dans l'agriculture et pays développés : capital abondant donc spécialisation aux produits manufacturés et dans des activités demandant plus de capital.

Cette théorie impliquait une tendance à l'uniformisation (des prix et du niveau de développement) et faisait l'objet de certaines critiques, car le commerce international n'a pas permis de réduire les écarts entre les 2 groupes de pays. La spécialisation a maintenu les pays du Tiers-monde (comme Madagascar) dans le sous-développement

(pour ne pas dire dans la pauvreté) avec une forte spécialisation dans les activités traditionnelles. Les dotations en facteurs de production ne sont pas immuables (immortels) mais évoluent au cours de l'activité de production et un pays peut créer lui-même ses propres dotations en facteurs de production en se développant. En un mot, le Théorème d'HOS est trop statique, mais ne tient pas compte du temps et de l'évolution.

2. Les théories libérales modernes du commerce international

a. La théorie dynamique des avantages comparatifs

Raymond Vernon a souligné, par rapport à la théorie des avantages comparatifs de David Ricardo et la théorie des facteurs de productions d'HOS, que « les avantages comparatifs du pays se modifient au cours du temps. Ils ne sont pas immuables c'est-à-dire qu'un pays crée ses avantages comparatifs en se développant. La dotation des pays en facteur de production n'est pas une fois pour toute, mais elle change avec l'accumulation du capital. Les pays vont se spécialiser selon leur degré de développement, mais celle-ci va changer continuellement avec le développement du pays ».

Cette théorie semble indiquer qu'il y a une diffusion progressive des techniques de production et une évolution de la spécialisation avec l'apparition des produits industriels dans les pays du Tiers-monde. En outre, elle sous-entend la modification progressive de la DIT en faveur du Tiers-monde dont l'aboutissement serait un développement harmonieux de l'économie. Pourtant, la réalité montre que les pays développés conservent toujours les produits les plus élaborés alors que les pays en développement se contentent des produits industriels traditionnels.

b. La théorie des firmes multinationales

Au début des années 80, plus d'1/3 du commerce international est assuré par les firmes multinationales. Ces dernières ont eu leurs propres stratégies pour le développement et l'intensification de leurs activités pouvant aboutir à une économie d'échelle.

Elles optent pour des stratégies productives (la délocalisation ayant pour principale vocation la baisse des coûts), commerciales vis-à-vis de leurs filiales (produire sur place pour vendre sur place) et de fragmentation des activités vers divers pays dans le monde. En outre, elles entretiennent des commerces inter-firmes et intra-firmes dans le but de contrôler les prix du marché.

Enfin, notons que la présence de ces firmes dans le pays renvoie aussi bien à des avantages (apports de capitaux (IDE), transferts de technologie, création d'emploi) qu'à

des inconvénients (sorties de capitaux très importantes par rapport aux entrées, privatisation, pas d'apports de capitaux mais plutôt transferts de capitaux...)

C. Les théories des enclaves aux échanges internationales

Les enclaves aux échanges internationales sont établies par des pays depuis le développement des firmes multinationales. Elles se traduisent par le **protectionnisme en faveur des droits de douanes ou l'intégration économique entre pays**.

1. La théorie du protectionnisme

Désigne une organisation visant à **limiter (voire empêcher) l'entrée, sur le territoire national, des produits ou des capitaux en provenance de l'étranger**. L'objectif étant de **protéger les acteurs économiques nationaux de la concurrence étrangère**. La politique protectionniste peut prendre différentes formes : elle peut être avouée ou non (càd plus ou moins masquée), elle peut également être temporaire pour acquérir ou accroître les avantages comparatifs d'un pays (protectionnisme éducateur).

Les armes du protectionnisme ont beaucoup évolué, car il existe :

- L'outil traditionnel càd les mesures tarifaires comme les droits de douane, mais de moins en moins utilisé.
- Les mesures non tarifaires comme les quotas pour limiter la quantité des importations.
- Le protectionnisme moderne souvent déguisé et peut se matérialiser sous forme d'exigences concernant les normes de produits, les règles de passation des marchés publics ou les procédures douanières spécifiques.

Or, force est de constater que les droits de douanes réussissent à égaliser (à peu près) les prix des produits nationaux et produits importés, baisser le chômage, réduire le déficit commercial ($X - M$) (car ça fait baisser les importations), améliorer le terme de l'échange du pays (X/M), protéger contre le **dumping** (pratique consistant, pour une entreprise ou un Etat, à vendre un produit déterminé moins cher à l'étranger que sur le marché intérieur. Cette pratique est condamnée par l'OMC) et développer les industries naissantes.

2. La théorie de l'intégration économique

Plusieurs pays se regroupent pour développer le commerce entre eux dans le but d'accélérer leur croissance et de créer une nouvelle entité politique à long terme. Les différentes étapes suivies par ces pays sont :

a. La zone de libre échange

Les pays se regroupent et suppriment les droits de douanes entre eux. Chaque pays conservent ces barrières tarifaires vis-à-vis de l'extérieur.

b. L'union tarifaire

Union tarifaire = Zone de libre échange + tarif extérieur commun (càd les droits de douanes vis-à-vis de l'extérieur sont les mêmes pour tous les pays).

c. L'union douanière

Union douanière = Union tarifaire + législation commune vis-à-vis de l'extérieur.

d. Le marché commun

Marché commun = union douanière + Libre circulation des hommes entre les pays membres + Libre circulation des capitaux (il n'y a pas de contrôle de change).

e. L'union économique

Union économique = Marché commun + Union monétaire + Politique économique commune càd politique dédiée au niveau central.

f. Union politique

C'est l'intégration économique totale. A ce stade, chaque pays membre abandonne toute souveraineté.

D. Les théories structuralistes du commerce international

1. La théorie en faveur des industries naissantes : « protectionnisme éducateur »

Le protectionnisme éducateur était défendu par Hamilton à la fin du 18e siècle aux Etats-Unis, puis par l'économiste allemand Friedrich List et l'anglais John Stuart Mill au 19e siècle. Ce concept souligne qu'il faut « **utiliser les droits de douanes aux entreprises étrangères sur le moyen terme afin de protéger les industries naissantes de la nation (sur des secteurs d'activités ciblés) et de favoriser l'éclosion d'industries compétitives. Sur le long terme, il vise une intégration dans le libre-échange** ».

Ce type de protectionnisme concerne principalement les pays en voie de développement, même si les pays déjà développés peuvent l'utiliser quand des entreprises veulent se spécialiser dans des domaines où il y a une vive concurrence sur

le marché national à travers les entreprises étrangères.

2. La théorie de l'impérialisme

C'est la théorie marxiste des échanges internationales. Selon ce courant théorique, le commerce international est caractérisé par ce qu'on appelle l'échange inégal et l'impérialisme (ce dernier est le stade suprême du capitalisme). Deux thèses ont ainsi vu le jour :

a. Thèse des débouchés préalables

- Les pays du Tiers-monde servent de lieux d'écoulement des surplus de production des produits manufacturés des pays développés (ce sont donc des débouchés préalables).
- La plupart des échanges dans le monde se fait entre pays développés : part des échanges Nord-Nord > part des échanges Nord-sud.

b. Thèse du pillage des pays du Tiers-monde

Le succès du capitalisme dans les pays riches dépend du maintien des salaires à un niveau plus bas. Or, face aux unions syndicalistes, le capitalisme ne peut pas arriver à ce fin donc le seul moyen c'est de piller le Tiers-monde (via l'exploitation minière à grande vitesse des multinationales minières par exemple).

Cette thèse souligne ainsi que les matières premières des pays du tiers-monde constituent le fondement de l'impérialisme.

Exercices à faire :

Exercice 1 : Tarif douanier

On suppose que le prix mondial d'une automobile est de 8000 \$ et que pour construire cette automobile, il faut 6000 \$ de consommations intermédiaires.

1. Calculer la valeur ajoutée (VA) par l'industrie automobile qui réalise les opérations d'assemblage.

Le pays 1 veut protéger son industrie automobile nationale en taxant à 25% les automobiles importées.

2. Calculer le prix taxe comprise d'une automobile importée dans ce pays.

Le pays 2 met en place une taxe de 10% sur les consommations intermédiaires utilisées par l'industrie automobile. Le marché automobile lui-même n'est pas taxé.

3. Quel est le taux de taxation apparent (nominal) de l'industrie automobile ?

4. Calculer la valeur ajoutée nette de taxes de l'industrie automobile.
5. Quelle est la conséquence effective de cette protection pour l'industrie automobile nationale ?
6. Calculer le taux de taxation effectif de cette industrie : Variation de VA suite à la taxe / Montant de VA initial. Donner le résultat en %.

Réponse

1. 2000\$

Le pays 1 veut protéger son industrie automobile nationale en taxant à 25% les automobiles importées.

2. $10000\$ = 80000 * 1,25$

Le pays 2 met en place une taxe de 10% sur les consommations intermédiaires utilisées par l'industrie automobile. Le marché automobile lui-même n'est pas taxé.

3. 0%.

4. $1400 \$ = 8000 - 6000 * 1,10 = 8000 - 6600$.

5. Sans droits de douane, production automobile si coûts d'assemblage inférieurs à 2000\$. Avec droits de douane, production si coûts inférieurs à 1400 \$. Ecart de 600 \$

5. Taux effectif = $-600 / 2000\$ = -30\%$.

Exercice 2 : Politique commerciale

Supposons que les fonctions de demande et d'offre d'un bien i sur le marché d'un pays j soient données respectivement par :

$Q_i^d = 140 - 20p_i$ et $Q_i^s = 20p_i - 20$ où p_i représente le prix en unités monétaires.

1. Tracer les courbes d'offre et de demande du bien i et indiquer le prix d'équilibre ainsi que les quantités produites et consommées en l'absence de commerce.

2. On suppose que le pays est en libre-échange. Le prix mondial est tel que $p_i = 2$. On suppose que l'offre mondiale du bien i est infiniment élastique au prix $p_i = 2$ et que les coûts de transports sont nuls.

a- Quel sera le prix dans le pays concerné?

b- Trouver les quantités produites, consommées et échangées.

c- Calculer la valeur du surplus des consommateurs et des producteurs.

3. On suppose que le gouvernement du pays j impose un tarif douanier *ad valorem* de 50% sur ses importations de bien i.

a- Définir un tarif *ad valorem*.

b- Déterminer graphiquement le nouveau prix dans le pays j, ainsi que les effets

consommation, production, commerce et revenus de droits de douane.

c- De quoi dépend la taille des effets consommation, production, commerce et revenus de droits de douane.

d- Calculer le niveau des droits de douane qui serait prohibitif sur les importations.

e- Calculer et représenter graphiquement le surplus des consommateurs et des producteurs.

4. On suppose que le gouvernement instaure un quota de 40 unités sur les importations du bien i.

a- Evaluer et discuter les conséquences de l'instauration du quota sur les différents agents économiques.

b- Comparer avec les effets du droit de douane précédemment étudié.

Réponse

La fonction de demande d'un bien i sur le marché d'un pays j est : $Q_i^d = 140 - 20p_i$

La fonction d'offre est : $Q_i^s = 20p_i - 20$

p_i représente le prix en unités monétaires

1. Tracer les courbes d'offre et de demande du bien i et indiquer le prix d'équilibre ainsi que les quantités produites et consommées en l'absence de commerce.

En l'absence du commerce c'est-à-dire en situation autarcique : tout ce que le pays produit est consommé, ce qui veut dire que production = consommation ou offre = demande qu'est la situation d'équilibre

Ceci qui donne : $20p_i - 20 = 140 - 20p_i$

$40p_i = 160 \implies p_i = 4$

Avec un prix d'équilibre $p_i = 4 \implies Q_i^d = 60$

$Q_i^s = 60$

Donc pour un prix d'équilibre égale à 4, en absence de commerce, la quantité offerte est égale à la quantité demandée (c'est-à-dire totalement consommée)

Si $p_i = 0$, $Q_i^d = 140$ et $Q_i^s = -20$

Si $p_i = 8$, $Q_i^d = -20$ et $Q_i^s = 140$

courbe à faire

2. On suppose que le pays est en libre-échange. Le prix mondial est tel que $p_i = 2$. On suppose que l'offre mondiale du bien i est infiniment élastique au prix $p_i = 2$ et que les

coûts de transports sont nuls.

- a- Quel sera le prix dans le pays concerné?
- b- Trouver les quantités produites, consommées et échangées.
- c- Calculer la valeur du surplus des consommateurs et des producteurs.

Chapitre 3. Techniques du commerce international

A. Documents et contrat de vente import-export

1. Documents import-export

C'est ce qu'on appelle « **Documents du commerce international** ». ce sont, en général :

- Des documents commerciaux et juridiques : les conditions générales de vente et d'achat, le bon de commande, la facture pro-forma, la confirmation de commande, la facture commerciale export et intracommunautaire, le packing list, le bon de livraison.
- Des documents de transport : la lettre d'instruction au transitaire, l'avis d'embarquement, le connaissement maritime, le certificat d'assurance, la lettre de réserves en cas de litiges...
- Des documents douaniers : le certificat de circulation, le certificat d'origine, la déclaration sur l'origine préférentielle, la déclaration d'échanges de biens, la licence d'exportation, la licence d'importation...
- Autres documents comme le certificat de contrôle et d'inspection, le certificat phyto-sanitaire...

2. Contrat de vente import-export

C'est qu'on appelle aussi « **Contrat de vente internationale** ». En fait, la mise en œuvre d'une exportation ou importation exige le consentement des deux parties (acheteur et vendeur). Cet accord se matérialise, en général, par un contrat de vente, qui a pour but de répartir les frais et risques entre le vendeur et l'acheteur.

Quand on parle de contrat de vente internationale, deux choses doivent venir en tête, entre autres :

- **Le cadre juridique de la vente internationale.**
- **Le contrat de vente internationale.**

a. Cadre juridique de la vente internationale

Le but c'est d'harmoniser et faciliter les échanges entre nations via différentes règles préétablies :

- La convention de Vienne

La Convention de Vienne, élaborée sous l'égide des Nations-Unies, **régleme**

échanges internationaux de marchandises. Signée en avril 1980, elle compte aujourd'hui 76 pays signataires, elle s'applique :

- En cas de problèmes liés à la formation au contrat de vente et régule les droits et obligations des parties contractantes.
- Aux contrats de vente de marchandises entre des parties ayant leur établissement dans des États contractants différents, ou bien
- Lorsque les règles du droit international privé mènent à l'application de la loi d'un État contractant.
- Si les parties en décident ainsi.

- Les Incoterms (International commercial terms)

Les Incoterms (International Commercial Terms) sont une codification reconnue sur le plan international dont le but est d'**harmoniser les termes des transactions commerciales en matière de chargement, transport et type de transport, livraison, répartition des frais et des risques liés, assurances, charge de l'accomplissement des formalités d'import-export.**

Depuis leur création en 1936, les Incoterms (définis par la Chambre de Commerce Internationale créée en 1919 et basé à Paris dont le but est de représenter les entreprises de tous les pays et de favoriser les échanges commerciaux) ont connu plusieurs versions, mais la plus récente est Incoterms 2010. Elle comporte 11 termes de commerce international (chaque terme est codifié par trois lettres et doit être complété du lieu exact où s'applique l'Incoterm, par exemple : FCA Blagnac + adresse du commissionnaire de transport) dont **4 Incoterms concernent uniquement le transport maritime :**

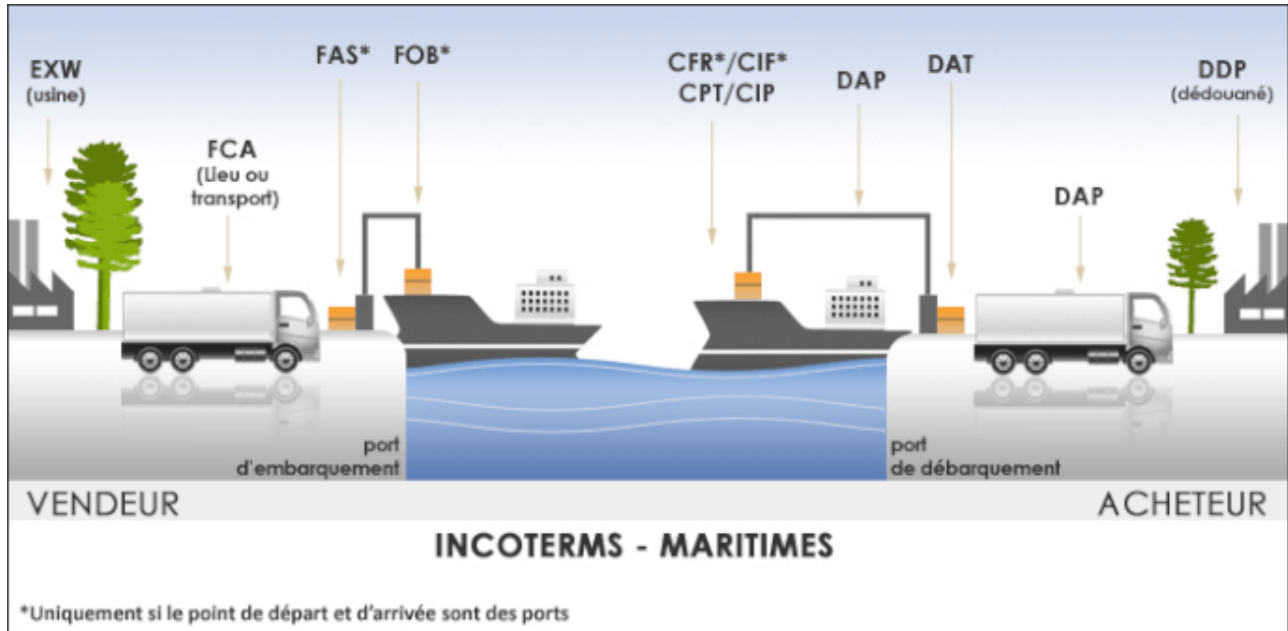
1. FAS (Free Alongside Ship) : transfert de risque sur le quai du port de départ, car l'exportateur (le vendeur) dépose la marchandise le long du bateau. L'acheteur s'occupe du chargement sur le bateau et de la suite du transport, y compris du dédouanement à l'importation.

2. FOB (Free On Board) : transfert de risque une fois la marchandise chargée sur le bateau par le vendeur. L'acheteur s'occupe de la suite du transport, y compris du dédouanement à l'importation.

3. CFR (Cost and Freight) : transfert de risque une fois la marchandise chargée dans le bateau. C'est donc idem FOB, mais le vendeur supporte les frais de transport jusqu'au port d'arrivée, hormis l'assurance pour le transport. Le vendeur ne s'occupe pas du déchargement du navire à son arrivée. Les frais de déchargement peuvent être inclus ou

non dans le contrat.

4. CIF (Cost, Insurance and Freight) : idem CFR, mais le vendeur supporte en plus l'assurance pour le transport sur le bateau.



Les 7 restants sont utilisables sur tous types de transports :

5. EXW (Ex Works (en sortie d'usine)) : transfert du risque au départ en sortie d'usine, non chargé, non dédouané export ni import. Le vendeur doit mettre à disposition ses biens en sortie de son usine, à une date définie à l'avance. L'acheteur supporte tous les coûts de transport, de douane ainsi que les risques jusqu'à la destination finale.

6. FCA (Free Carrier (franco transporteur)) : transfert du risque, chargement et dédouanement export chez le transporteur ou le commissionnaire de transport désignés par l'acheteur (dans un lieu quelconque du pays d'origine). Les formalités et frais d'exportation sont à la charge du vendeur. L'acheteur paye le transport jusqu'à ses locaux, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

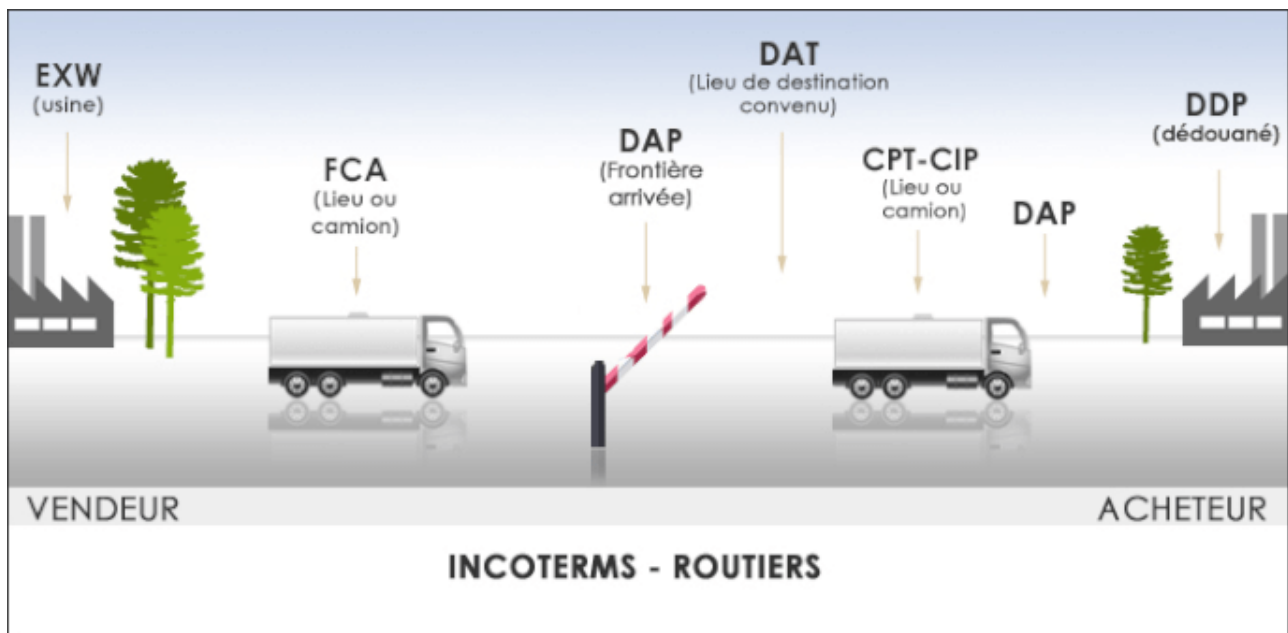
7. CPT (Carriage Paid To (port payé jusqu'à)) : livraison au premier transporteur à l'étranger, frais payés par le vendeur, sans assurance pour le transport. Le vendeur organise le transport et supporte les frais de transport jusqu'au point de destination à l'étranger, déchargement compris. Le transfert de risque est établi à ce point. En d'autres termes, le vendeur organise le transport, mais au risque de l'acheteur (les frais d'assurance sont à la charge de ce dernier).

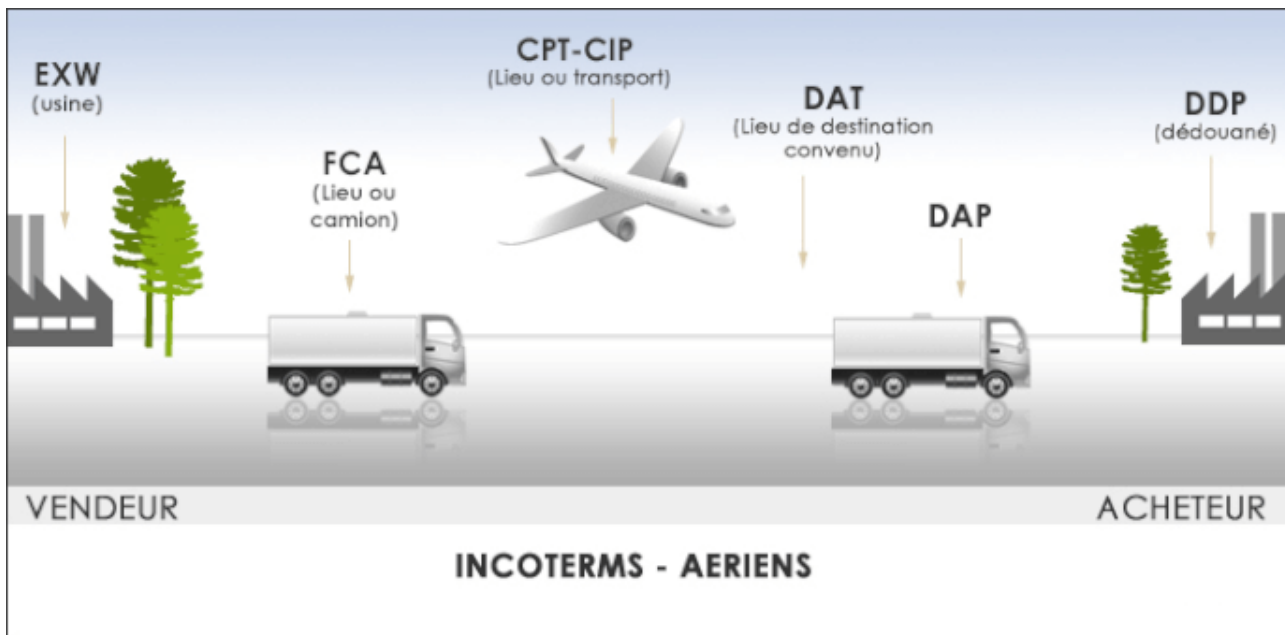
8. CIP (Carriage and Insurance Paid to (port payé jusqu'à, assurance comprise)) : idem CPT, mais le vendeur prend en charge l'assurance du transport.

9. DAT (Delivered At Terminal) : marchandises (déchargées) livrées au terminal convenu du pays étranger. L'acheteur supporte le dédouanement import et les frais de post-acheminement. Le vendeur organise et paye le transport et le déchargement des biens au point de destination (terminal convenu). Le transfert de risque s'effectue à ce point. L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits. Cet Incoterm est fréquent. Il permet au vendeur de maîtriser la chaîne logistique.

10. DAP (Delivered At Place) : marchandises (non déchargées) mises à disposition par le vendeur dans le pays étranger au lieu convenu. L'acheteur supporte le déchargement et le dédouanement import.

11. DDP (Delivered Duty Paid) : biens livrés à destination finale, non déchargés. Dédouanement import et taxes à la charge du vendeur. Les marchandises sont donc livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées. Le vendeur supporte normalement aussi les frais de déchargement. Le vendeur effectue le dédouanement à l'export et à l'import et acquitte tous les droits et taxes.





b. Contrat de vente internationale

Définir un contrat de vente internationale revient à définir 5 points essentiels, entre autres :

1. La définition de l'offre.
2. La constitution d'une facture pro-forma (les parties au contrat, l'objet, les modalités de transport, le prix).
3. La détermination des conditions générales de vente.
4. La rédaction des clauses du contrat (les contractants, la nature du contrat, le prix et le mode de paiement, les modalités de transport, les modalités de livraison, les forces majeures (événements imprévisibles), les garanties, le droit applicable au contrat, la juridiction (en cas de litige), la langue.
5. L'obtention de l'acceptation du client (sous forme écrite pour conclure le contrat de vente).

B. Réglementation du commerce international

1. Organisation mondiale des douanes (OMD)

Petit travail de recherche **Étudiant 5** : **OMD** ou Organisation mondiale des douanes.

2. Régimes douaniers

Le régime douanier est un statut juridique donné à la marchandise à l'issue de son dédouanement. Il détermine si les droits et taxes seront acquittés ou non, si les

contrôles du commerce international seront accomplis ou non. Il concerne les exportations comme les importations.

On distingue les régimes définitifs (exportation en simple sortie et importation définitive) des régimes de transit, régimes d'entreposage, régimes d'utilisation des marchandises (régimes de retours et régimes d'admission temporaire) et régimes de transformation (perfectionnement actif, transformation sous douanes et perfectionnement passif) comme le montre le tableau suivant.

Famille	Régime	Commentaires
Régimes définitifs	Importation définitive	Consiste à faire entrer des marchandises dans un pays en vue de leur commercialisation. On applique sur ces marchandises les taxes douanières (principalement des droits de douane) et des mesures communautaires de contrôle du commerce extérieur (régime de « mise en libre pratique »), puis les taxes fiscales nationales, dont la TVA (régime de « mise à la consommation »).
	Exportation en simple sortie	Sortie des marchandises hors du pays. Ce régime permet de facturer hors taxes la marchandise exportée. Nécessite une déclaration d'exportation qui justifie l'exonération de TVA en cas de contrôle fiscal.
	Transit communautaire (ou commun) T2	Exemple entre pays de l'Union européenne : transport de marchandises communautaires entre ces pays. N'est plus nécessaire à l'intérieur de l'UE, sauf si le moyen de transport traverse un pays de l'AELE (Association européenne de libre-échange).
Régimes de transit	Transit communautaire T1	À l'importation : permet à des marchandises originaires de pays tiers (càd non européens) de transiter vers n'importe quel bureau de douane pour y être dédouanées. On évite ainsi l'engorgement des bureaux aux frontières et dans les aéroports. Existe aussi à l'exportation vers les pays signataires de la Convention transit. Le transit est désormais géré sur support dématérialisé via une application informatique.
	Transit international routier (TIR)	Concerne le transport international par camion et permet de réduire les formalités au minimum dans les pays qui ne sont que traversés (formalités complètes uniquement dans le pays de départ et celui d'arrivée). Le TIR s'applique dans les (nombreux) pays signataires de la Convention TIR.
Régimes économiques	Entrepôt douanier	Les marchandises soumises à ce régime sont en suspension de droits, taxes et mesures du commerce extérieur, pour une durée illimitée. Elles sont physiquement stockées dans des entrepôts publics ou privés et sont disponibles pour les besoins de l'entreprise. Ce régime est avantageux pour la trésorerie de l'entreprise, qui ne paye les droits et taxes qu'au fur et à mesure des sorties d'entrepôt. Il évite également de payer des droits et taxes sur des marchandises destinées à être réexportées en dehors de l'Union européenne.
	Perfectionnement actif	Permet de faire venir des marchandises dans l'Union européenne pour transformation, en vue d'un réexport du produit obtenu. Le régime est conçu pour rendre les industries

	européennes compétitives pour ce genre d'opérations.
Perfectionnement passif	Permet d'exporter temporairement des marchandises pour transformation, puis de les réimporter en ne payant que les droits afférents à la valeur différentielle.
Admission temporaire	Importation temporaire ne dépassant pas 24 mois, par exemple pour du matériel de chantier, des œuvres destinées à une exposition, le véhicule personnel d'un touriste, etc. Les droits en jeu sont selon les cas suspendus ou cautionnés.
Transformation sous douane	Permet d'importer dans l'Union européenne des marchandises non communautaires pour leur faire subir des opérations de transformation sans qu'elles soient soumises aux droits et taxes à l'importation. En sortie de régime, les droits de douane sont calculés à partir du taux applicable aux produits transformés. Autorise l'importation de machines en vue de leur mise aux normes avant importation définitive

C. Paiement du commerce international

Dans le cadre d'une vente à l'international, les parties ont toute liberté pour fixer les conditions de paiement. Cette étape fait partie intégrante de la négociation du contrat de vente. Les clauses du contrat doivent particulièrement définir :

- Le lieu de livraison de la marchandise : lieu convenu où le vendeur (exportateur) transmet la propriété de la marchandise à l'acheteur (importateur). La nature du contrat commercial est précisée par l'Incoterm choisi.
- La monnaie de règlement : les plus utilisées sont le dollar américain et l'euro.
- Le lieu de paiement : peut-être dans le pays d'exportation (banque de l'exportateur) ou dans le pays d'importation (lorsqu'il s'agit d'un crédit documentaire).
- La date de paiement : lorsqu'il a été convenu de fractionner les paiements, les échéances sont à déterminer avec grande précision.
- Le mode de paiement : selon la solvabilité de l'importateur et la relation de confiance qui existe entre les deux parties en choisissant entre les 4 modes de paiement à l'international.

1. Instruments de paiement du commerce international

Les deux parties ont le choix entre un règlement sur facture commerciale, par traite libre, par remise documentaire ou par crédit documentaire.

a- Paiement sur facture commerciale

La présentation de la facture commerciale peut seule servir de mode de paiement. Elle n'offre cependant aucune garantie du paiement de la somme due à l'échéance convenue. Ce moyen est donc préconisé uniquement lorsque les relations

entre les deux parties sont établies sur une confiance réciproque.

b- Paiement par traite libre

La traite ou lettre de change (imprimé disponible auprès de la banque) est un effet de commerce représentatif des marchandises. Elle fait généralement intervenir trois 3 partenaires : le tireur (l'exportateur) qui donne l'ordre de payer, le tiré (l'importateur) qui reçoit généralement les marchandises, et le bénéficiaire (banque de l'exportateur).

La traite libre ou traite ordinaire ou remise simple est adressée à l'importateur sans aucun document d'accompagnement (facture, titre de transport, certificat d'assurance...). Comme la facture commerciale, elle n'apporte aucune garantie de paiement ou d'acceptation par l'importateur. Elle procure cependant à l'exportateur la possibilité de mobiliser sa créance auprès de son banquier c'est-à-dire transformer sa créance à terme en liquidité.

Selon les dispositions arrêtées avec l'importateur, la traite peut être tirée :

- A vue : lorsqu'elle doit être payée à première présentation.
- A 30,60-ou 90 jours de vue à compter de l'acceptation de la traite.
- A x jours à compter de la date de facturation ou d'expédition.

c- Paiement par traite documentaire (remise documentaire)

Pour se mettre à l'abri d'un éventuel refus total de paiement, paiement partiel ou tardif à la suite d'un litige sur la qualité de la marchandise ou à l'insolvabilité de l'importateur, l'exportateur est tenu d'obtenir avant la conclusion du contrat commercial des garanties de règlement par une remise documentaire (paiement comptant contre documents] ou [documents contre acceptation).

La remise documentaire fait intervenir au plus cinq 5 partenaires :

1. Le tireur (exportateur et donneur d'ordre) qui tire une traite sur son client, remplit la lettre d'instruction (imprimé auprès de la banque) à laquelle il joint la traite et les documents commerciaux « originaux »; remet l'ensemble à son banquier en lui demandant de procéder au recouvrement.
2. La banque remettante (banque de l'exportateur) qui reçoit les documents de l'exportateur et qui a pour mission d'assurer le recouvrement.
3. La banque correspondante qui est chargé par la banque remettante de poursuivre l'encaissement ou l'acceptation.
4. La banque domiciliataire ou banque présentatrice (banquier de l'acheteur -

importateur) qui sera chargée de payer, pour le compte dudit acheteur, le montant de la traite domiciliée sur ses caisses.

NB : la banque correspondante peut aussi être la banque présentatrice

5. Le tiré (importateur) sur qui est tirée la traite (documents contre paiement comptant ou documents contre acceptation ou documents contre acceptation par l'aval d'une banque.

Les documents commerciaux à prévoir par l'exportateur sont : les titres de transport (LTA, Connaissance, lettre de voiture CMR...), la facture commerciale, la note de poids et liste de colisage, la facture douanière (si à sa charge selon l'Incoterm), le certificat d'assurance (si à sa charge selon l'Incoterm), les certificats d'origine de contrôle de qualité vétérinaires et d'inspection, tous les autres documents exigés par les autorités pour le dédouanement de la marchandise.

d- Paiement par crédit documentaire

Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque dite (émettrice) agissant à la demande et sur ordre de son client (donneur d'ordre) est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (bénéficiaire) ou d'accepter, de payer les traites tirées par ce bénéficiaire, contre remise des documents stipulés.

La banque émettrice peut aussi autoriser une autre banque (notificatrice) à effectuer ladite opération à sa place. Le concours du banquier émetteur sollicité par l'importateur peut être envisagé sous deux formes :

1. L'importateur provisionne le crédit. Le banquier agit donc comme simple intermédiaire et se contente de garantir le paiement à son correspondant ou directement à l'importateur.
2. Le vendeur après accord de son banquier ne provisionne que partiellement ou pas du tout le crédit. Le banquier finance l'opération et garantit le paiement.

Le crédit documentaire fait intervenir au moins quatre 4 partenaires :

1. Le donneur d'ordre (acheteur - importateur). Il se rapproche de son banquier. Sous réserve de l'accord de ce dernier, lui demande d'ouvrir un crédit documentaire au bénéfice de son fournisseur en précisant la forme « révocable » ou « irrévocable » et le montant et dans le strict respect des clauses du contrat de vente.
2. La banque émettrice (banquier de l'acheteur). Sur instruction de son client, ouvre un crédit documentaire en faveur du vendeur. Elle utilise ensuite les services d'une banque correspondante dans le pays d'exportation.
3. La banque notificatrice (banque intermédiaire située au pays d'exportation). Elle est

chargée d'aviser l'exportateur de la disponibilité du crédit documentaire ouvert en sa faveur. Elle lui rappelle la liste des documents à présenter ainsi que les conditions particulières à remplir.

4. Le bénéficiaire du crédit documentaire (vendeur - exportateur). Pour obtenir le paiement de sa créance, il doit simplement présenter les documents conformes et dans le délai imparti.

2. Impayés et instruments de recouvrement international

Êtes-vous exportateur ? Souhaitez-vous sécuriser vos ventes à l'international ? Pour cela, vous devez :

a- Évaluer la solvabilité de vos clients en amont de la signature du contrat et identifier les risques d'impayés avant de livrer quoi que ce soit

Vous devez recueillir toutes les informations nécessaires pour garantir cette solvabilité et éviter les impayés une fois le contrat de vente à l'international conclut en vous appuyant sur :

- Vos équipes commerciales ou de livraisons, ainsi que divers partenaires qui peuvent détenir des informations permettant de valider la santé financière de vos clients.
- Les bases de données d'informations financières qui s'avèrent très utiles (attention toutefois, car les données disponibles datent parfois de plusieurs mois).
- Les enquêtes de solvabilité de terrain, sur-mesure, qui sont un complément indispensable pour mesurer et anticiper les risques de crédit client. Ces « renseignements commerciaux » vous donnent des informations fraîches et des réponses précises aux questions spécifiques que vous vous posez sur la santé financière de vos prospects ou clients.

b- Cadrer la transaction internationale pour mieux anticiper les conflits

Cela renvoie à la rédaction des conditions générales claires et complètes compréhensibles par toutes les parties (par exemple la clause pénale, la clause de retour de marchandises, et la clause d'attribution de compétences).

Ainsi, en vue de sécuriser votre chiffre d'affaires à l'étranger et pour maximiser vos chances de succès de recouvrement en cas de besoin, il faut choisir judicieusement les bons instruments juridiques, selon l'objet de la transaction et le pays d'origine de vos clients.

Assurez-vous, enfin, que les documents importants soient effectivement signés et proprement classés (contrat, bon de commande, bon de livraison...).

c- Appuyer sur une équipe d'expert capable de mener des actions de recouvrement amiable ou judiciaire pour votre compte

C'est dans le but de préserver vos relations commerciales avec vos clients étrangers et vous éviter des risques supplémentaires de procédures trop longues et trop coûteuses. En fait, de nombreux facteurs peuvent influencer sur une telle intervention comme la législation, le contexte économique, les pratiques locales, la langue, la culture... Ce qui fait que le choix de partenaire doit dépendre, en plus des compétences juridiques et du recouvrement de la maîtrise parfaite de la(les) langue(s) concernée(s), la législation et les us et coutumes du/des pays dans lesquels se trouvent les débiteurs.

D. Gestion des risques liés au commerce international

1. Typologie de risques à l'import et à l'export

Nombreux sont les risques liés aux activités de vente à l'international comme les risques de qualité et d'approvisionnement, risques client, des documents incomplets, d'assurance inadéquate, sur les plateformes d'un tiers, de retard et de distance, des systèmes juridiques, de fabrication, des risques commerciaux, politiques, le boycottage ou embargo...

Or, les risques majeurs sont surtout ceux liés au change, au crédit, à la protection intellectuelle, au transport, à l'éthique...

a- Risque lié au change

Le risque de change concerne généralement les recevables et les payables des contrats en cours ou à être réalisés dans un proche avenir. **Le cours des devises étrangères fluctuant constamment**, l'entreprise peut se voir contrainte de convertir des sommes issues de ses activités internationales à des conditions moins favorables qu'initialement budgétées.

Il est donc primordial pour l'entreprise de se doter d'une politique de change pour stabiliser ses marges de profit sur les ventes, atténuer l'effet négatif des fluctuations des taux de change sur les approvisionnements et les ventes, améliorer le contrôle sur sa trésorerie, faciliter la démarche de fixation de ses prix sur les marchés nationaux et internationaux.

Pour avoir une politique de change adéquate, l'entreprise doit diagnostiquer les

risques de change et leur importance relative, lister les outils offerts sur le marché qui permettent de couvrir ces risques, et faire une analyse comparative et récurrente des outils et sélectionner les plus pertinents.

b- Risque lié au crédit

Le risque de crédit ou de contrepartie est le risque de perte sur une créance. Pour l'entreprise qui développe ses activités à l'international, quelques dispositifs de protection existent comme le paiement complet à la commande ou paiement à compte ouvert, la lettre de crédit (c'est un engagement conditionnel de paiement émis par une institution financière), la lettre de garantie et lettre de crédit stand-by (visant plutôt à garantir le versement d'un paiement prévu dans les modalités d'un contrat), l'assurance-crédit (offrant une couverture d'assurance sur les recevables à l'exportation de l'entreprise en échange d'une prime), l'affacturage (une méthode courante qui consiste à vendre certaines créances ou une partie des comptes recevables à une tierce partie, de transférer le risque (en partie) et de financer les opérations).

c- Risque lié à la propriété intellectuelle

Ça renvoie à une utilisation non permise par une tierce partie d'information stratégique unique à l'entreprise (études, résultats de recherche, ententes et contrats, liste de clients, secrets commerciaux, etc.), mais aussi par l'emploi d'éléments ayant une valeur directe ou indirecte en lien avec les produits ou services de l'entreprise (brevets, dessins, marques, savoir-faire, etc.).

À l'international, ces risques sont évidemment décuplés à cause de la difficulté à défendre à distance la propriété de l'entreprise sur les différents aspects précédemment cités.

d- Risque lié au transport

Tout comme dans le cas des expéditions locales, les marchandises transportées internationalement sont à risque (bris, perte, vol, vandalisme, accident, saisie, contamination, etc.). Avant d'expédier les marchandises, il est important de confier la responsabilité du transport à l'acheteur ou au vendeur et d'obtenir les couvertures suffisantes.

Les conditions internationales de vente (Incoterms), élaborées par la Chambre de commerce internationale servent à bien définir les rôles et responsabilités de chacun relativement aux risques de transport. L'accompagnement offert par un transitaire est alors fortement recommandé.

e- Risque lié à l'éthique

Maintenir un haut niveau d'éthique et se comporter en bon citoyen, peu importe où les activités commerciales ont lieu, est parfois complexe. L'entreprise menant des activités à l'international peut se trouver confrontée à des situations qui remettent en cause ses valeurs. Elle doit redoubler de vigilance, car les us et coutumes et les réalités humaines ne sont pas les mêmes dans tous les pays.

2. Traitement des risques à l'import-export

Les risques individuels peuvent être couverts par des produits bancaires et d'assurance. Mais, les exportateurs peuvent être garantis par une lettre de crédit confirmée par la devise de leur pays. Les risques d'importations, quant à eux, peuvent être réduits à un niveau plus gérable grâce à l'appui des assurances transport, des lettres de crédit, des opérations de change, à terme ainsi que d'autres produits bancaires. En gros, les exportateurs et importateurs peuvent être aidés par l'assurance contre le risque de crédit.

Les risques commerciaux peuvent être réduits grâce à des méthodes de prévisions et de surveillance des conditions et règles commerciales du pays concerné.

Afin de minimiser les risques liés au fret, chaque exportateur devrait avoir une connaissance pratique de l'assurance maritime pour savoir s'ils peuvent obtenir les protections nécessaires contre les dangers au moindre coût.

Pour éviter les risques juridiques, on doit nommer un arbitre en cas de litige.

Enfin, on doit verser des primes supplémentaires à l'assurance afin d'être couvert par rapport aux risques politiques.

E. Aides à l'exportation

Ces aides ont pour but de :

- Financer le développement international à travers le Prêt de développement export (PDE), le Crédit d'import-export (CIE) et le Volontariat international en entreprises (VIE).
- Sécuriser le projet export à l'aide de l'assurance prospection, la garantie de projets à l'international

Mais, il existe aussi des aides pour la réalisation des supports de promotion, des voyages de prospection, de la participation à des foires et salons à l'étranger, des participations à des appels d'offres internationales, à l'ouverture d'un bureau de prospection à l'international, l'appel à un consultant international...

Chapitre 4. Balance des paiements et origines de ses difficultés

A. Balance des paiements

Parler de commerce international c'ad d'échange entre nations dans le monde revient à parler des exportations et importations donc de la balance des paiements.

1. Définition de la balance des paiements, règles et méthodes de sa construction, conditions d'équilibre

a- Définition de la balance des paiements

La balance des paiements est un compte de flux enregistrant les échanges d'actifs entre les agents (résidents) d'un pays et ceux du reste du monde (non-résidents). Elle est présentée sous forme comptable entre deux dates données.

Les résidents sont des personnes physiques originaires du pays et demeurent habituellement sur le territoire national du pays, des personnes physiques de nationalité étrangère y demeurant habituellement et les personnes morales résidentes ou étrangères y exerçant leurs activités, à l'exception des représentants diplomatiques et consulaires.

Une définition inverse s'applique aux non-résidents.

b- Règles et méthodes de sa construction

Les trois catégories d'actifs échangés par les résidents aux non-résidents, sont :

- Les actifs réels : les biens et services, les revenus des facteurs de production.
- Les actifs financiers : les titres de créances ou de propriétés.
- Les actifs monétaires : les devises, l'or monétaire.

Les rubriques de la balance des paiements sont : la nature des opérations, le Crédit, le Débit et le solde.

b1) Nature des opérations

Les quatre postes de la première colonne sont : le compte des transactions courantes, le compte de capital, le compte d'opérations financières et monétaires et le compte ajustement.

b2) Crédit et Débit

Par convention, contraire à la règle de la comptabilité générale, la deuxième

colonne s'intitule le « Crédit » (colonne gauche) avec le signe (+) : les entrées de capitaux ou recettes (gains de devises). Y sont enregistrées toutes les opérations assimilables à une vente d'actifs (ex : exportations).

La colonne 3 est le « Débit » (colonne droite) de signe (-) : les sorties de capitaux ou dépenses (pertes de devises). Y sont enregistrés les achats d'actifs (ex : importations).

Et, le patrimoine de l'ensemble des résidents comporte des avoirs et des engagements : concept patrimonial. On enregistre au Crédit toutes les opérations induisant une diminution des avoirs (exportations des biens et services) ou augmentation des engagements (importations de capitaux) des résidents, et inversement au Débit.

b3) Solde

La balance des paiements est un document équilibré car la valeur des flux enregistrés au Crédit est théoriquement égale à celle des flux au Débit. Le solde général est nul.

b4) Représentation simple de la balance des paiements

Le tableau qui suit fait une représentation simple de la balance des paiements :

Nature des opérations	Crédit (+)	Débit (-)	Solde
Poste de la balance des paiements	Diminution des avoirs (exportation des biens et services) ou Augmentation des engagements (importations de capitaux) = recette ou gain de devises.	Augmentation des avoirs (importations des biens et services) ou Diminution des engagements (exportations de capitaux) = dépense ou perte de devises	Solde des différentes opérations.

c- Conditions d'équilibre

c1) Equilibre comptable de la balance des paiements

Variation des avoirs en réserves de devises = balance des transactions courantes + balance des mouvements de capitaux.

C'est la contrepartie de la balance globale : entrée ou sortie des capitaux.

c2) Equilibre économique de la balance des paiements

Balance des transactions courantes + balance des mouvements de capitaux=solde globale.

Ainsi, la balance des paiements est en équilibre : balance globale nulle : BTC + BK=0.

2. Architecture générale de la balance des paiements et principaux soldes

a- Architecture générale de la balance des paiements

a1) Compte des transactions courantes

Ce compte regroupe : les biens, les services, les revenus et les transferts courants.

- Les biens : sont les marchandises générales, le travail à façon, les répartitions et l'avitaillement.
- Les services : recouvrent les transports, les voyages, les communications, les bâtiments et travaux publics, l'assurance, les services financiers, l'informatique et l'information, les redevances et droits de licence, les autres services aux entreprises, les services personnels, culturels et relatifs aux loisirs, les services fournis par les administrations publiques.
- Les revenus : regroupent l'ensemble des flux liés aux revenus des facteurs de production que sont : la rémunération des salaires, les revenus des investissements tels que les revenus des investissements directs (des titres de participation, comme les dividendes et bénéfices distribués, bénéfices réinvestis, et des titres de créances), les revenus des investissements de portefeuille (revenus des titres de participation, revenus des titres de créances) et revenus des autres investissements.
- Les transferts courants : s'agissent des mouvements sans contrepartie tels que les opérations des administrations publiques (contribution nette de l'Etat aux organisations internationales) et des autres secteurs (envoi de fonds des travailleurs, autres transferts).

a2- Compte de capital

- Les transferts de capital : concernent les administrations publiques (remises de dettes, autres transferts) et d'autres secteurs (transferts des migrants, remise de dettes, autres transferts).
- Les acquisitions et cessions d'actifs non financiers non produits : sont des opérations de l'utilisation de ces actifs (brevets, licences, noms commerciaux...).

a3- Comptes d'opérations financières et monétaires

Dans les anciens MBP, ce compte a été groupé selon la durée des capitaux :

capitaux à court terme ou à long terme. Ce n'est depuis 1996 que ce compte est structuré selon la nature des capitaux.

Les opérations financières sont :

- Investissements directs : ce sont les investissements qu'une entité résidente d'une économie (investisseur direct) effectue afin d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise résidente d'une autre économie (l'entreprise d'investissement direct). Il existe une relation à long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise d'investissement direct, par intérêt durable. Ces investissements concernent les titres de participation, les bénéfices réinvestis ainsi que d'autres investissements directs.
- Investissements de portefeuille : les titres de participations, les titres de créances (obligations et autres titres d'emprunts, les instruments du marché monétaire et les produits dérivés) à long terme.

Les opérations monétaires sont :

- Autres investissements : regroupant les crédits commerciaux, la monnaie fiduciaire et dépôts et les autres avoirs, dans le poste de Crédit. Mais, dans le poste de Débit, ils regroupent les crédits commerciaux, l'utilisation des crédits et des prêts du FMI, les autres prêts, la monnaie fiduciaire et dépôts et les autres engagements.
- Avoirs en réserves de devises : ce sont les avoirs à la disposition des autorités monétaires comme l'or monétaire, les DTS, la position de réserves au FMI, les devises et autres créances.

Une difficulté de la balance des paiements se traduit par un déficit de la balance globale c'est-à-dire une diminution des avoirs de réserves de change et enregistré avec un signe positif (en Crédit).

a4- Compte erreurs et omissions nettes ou compte d'ajustement

En tant que document comptable, l'enregistrement en double écriture veut dire que la balance des paiements est toujours équilibrée. Toute opération enregistrée doit donner lieu à deux inscriptions de montants égaux mais de signes opposés.

Théoriquement, la somme des montants au Crédit doit être identique à celle des montants au Débit. Dans la pratique, celle-ci n'est pas toujours vérifiée c'est-à-dire que les comptes ne s'équilibrent pas parce que les données utilisées proviennent de sources différentes. Ceux-ci créent des difficultés d'harmonisation de la balance des paiements.

Ainsi, le solde peut-être un Crédit ou un Débit net correspondant au montant des « erreurs et omissions nettes ».

b- Principaux soldes de la balance des paiements

b1- Balance commerciale

Les exportations de biens notées X et les importations de biens notées Z s'intègrent dans ce que l'on appelle la **balance commerciale : $BC = X - Z$** .

Ainsi, un pays rencontre des difficultés dans sa balance commerciale si les exportations de marchandises sont faibles face aux importations de marchandises : déficit commercial.

b2- Balance des invisibles

Ce solde est la différence entre les exportations de services et ses importations à laquelle on ajoute les royalties et revenus nets d'investissements.

D'une façon similaire, la balance des invisibles d'un pays est en difficulté si les exportations de services sont faibles face à ses importations.

b3- Balance commerciale au sens large

Elle est obtenue en ajoutant la balance commerciale à la balance des invisibles.

Et, cette balance présente des difficultés si le solde commercial et la balance des invisibles sont déficitaires.

b4- Balance des transactions courantes

La signification macroéconomique de ce solde d'un compte de la balance des paiements est fondamentale pour une nation. S'il est négatif, la nation éprouve un besoin de financement : la production nationale est inférieure à la consommation nationale. Autrement dit, ce pays vit au-dessus de ses moyens parce qu'elle dépense trop par rapport à ce qu'elle produit et inversement.

Ainsi, ce solde traduit l'équilibre épargne-investissement de la nation. Pour analyser la situation économique et financière d'un pays, il faut le mettre en relation avec d'autres agrégats macroéconomiques comme la production nationale, la consommation et les investissements constituant l'absorption. En fait, **le pays rencontre des difficultés dans sa balance des transactions courantes si son absorption $A = C + I > Y$** (consommation plus investissements dépasse sa production nationale).

b5- Balance des mouvements de capitaux hors avoirs en réserves de devises

Solde du compte de capital = importations de capital - exportations de capital.

C'est un solde qui devrait être interprété avec prudence parce qu'un solde positif

(importations de capital ou entrée de capital > exportations de capital ou sortie de capital), se traduisant en des difficultés rencontrées dans la balance des paiements, est révélateur de l'importance des ressources d'origine étrangère à cause des charges ultérieures telles que les paiements d'intérêts et les remboursements d'emprunts, la distribution de dividendes et inversement. C'est une valeur approchée de la capacité ou besoin de financement de la nation.

b6- Solde global et sa contrepartie

• La variation des avoirs en réserves de devises

Elle constitue la contrepartie de la balance globale. Il s'agit des réserves inscrites au bilan de la banque centrale : or, devises, écus et créances sur le FMI ; corrigés de l'incidence du flottement des monnaies et de la valorisation de l'or. Ce solde précise les conséquences de l'intervention de l'autorité monétaire sur les marchés de changes pour réduire les difficultés de la balance des paiements : solde négatif ou augmentation des avoirs en réserves de devises au Débit, et inversement.

• Le solde global = solde du compte des transactions courantes + solde des mouvements de capitaux hors avoirs de réserves de devises.

Ce solde a pour but de montrer la quantité de monnaie dans le pays due à ces relations avec l'extérieur. Selon que la balance globale est négative (positive), on parlera de contribution négative (positive) de l'extérieur à la croissance de la monnaie nationale en circulation. Ce solde intéresse la banque centrale pour la conduite de la politique monétaire. Il correspond à la création monétaire due à l'extérieur c'est-à-dire au financement de la balance des paiements : c'est l'ensemble des avoirs de change directement ou indirectement sous contrôle des autorités monétaires.

B. Origines des difficultés de la balance des paiements

1. Difficultés extérieures expliquées par des théories économiques anciennes

a- Pensée mercantiliste de la balance des paiements (16e siècle)

a1) Doctrine de la balance commerciale

Les métaux précieux (or et argent) et la thésaurisation sont considérés comme essentiel dans la formation de la richesse. La politique commerciale vise à obtenir l'abondance métallique par l'excédent de la balance commerciale. Par conséquent, la sortie des métaux précieux en dehors des frontières nationales doit être limitée et l'entrée est encouragée par :

- L'interdiction directe de l'exportation des métaux précieux,
- La politique protectionniste qui consiste à favoriser les exportations grâce à la protection des industries naissantes contre la concurrence étrangère par une politique douanière d'exemption fiscale pour les marchandises exportées, par contre des contingentements et taxes élevées pour les marchandises importées.

a2) Réflexions sur les difficultés de la balance des paiements d'un pays face à la pensée mercantiliste

Ainsi, d'après cette pensée mercantiliste, la balance des paiements d'un pays, durant cette période, est en difficulté si ce compte ne permet pas d'acquérir des métaux précieux en quantité abondante : déficit commercial. Autrement dit, ceci veut dire qu'il y a sortie de ces métaux précieux hors de la frontière nationale suite à ces difficultés extérieures qui s'explique par exemple par la baisse de la taxation due aux importations...

b- Théorie d'ajustement automatique de la balance des paiements de D. Hume (1752)

b1) Déroulement du mécanisme d'ajustement automatique de la balance des paiements

Supposons que les importations en valeur augmentent plus vite que les exportations en valeur : déficit commercial. Ainsi, il y a sortie d'or. Il s'ensuit une réduction de la quantité de la monnaie dans le pays. Cette réduction de la monnaie fait baisser le niveau des prix rendant plus compétitive les exportations : rétablissement de l'équilibre par le phénomène d'ajustement automatique. Le mécanisme inverse se produit quand les exportations en valeur augmentent.

b2) Réflexions sur l'analyse des difficultés de la balance des paiements d'un pays face à ce mécanisme humien et par rapport à la pensée mercantiliste

Selon Hume, un pays rencontre des difficultés dans sa balance des paiements si ses exportations sont faibles par rapport à ses importations c'est-à-dire qu'il y a déficit de la balance commerciale. Il s'ensuit le même processus que ceux évoqués par les Mercantilistes : sortie des métaux précieux hors des frontières nationales. Ceci induit une baisse des prix : concept quantitativiste, qui induit un effet compétitif favorable c'est-à-dire par valorisation des exportations.

D'après ces analyses, on peut dire qu'il existe un mécanisme d'ajustement

automatique de la balance commerciale par le jeu des variations monétaires. Ceci porte le coup de grâce au Mercantiliste qui voulait à tout prix favoriser les exportations. Néanmoins, en réaction à cette recommandation des Mercantilistes, Hume montre que cela ne sert à rien parce que si les exportations augmentent trop vite, les prix vont grimper et il sera de plus en plus difficile d'exporter. Ce mécanisme, naturellement, repose sur la théorie quantitative de la monnaie. Mais, soulignons que celle-ci n'est pas toujours valable car si les variations de quantité de la monnaie n'entraînent pas des variations de prix de même sens, alors le raisonnement de Hume précédent ne tient plus debout.

Et, cette théorie est reprise par les Classiques au 18ème Siècle, dans la même démarche que celle de Hume en soulignant qu'un pays rencontre une difficulté dans sa balance des paiements s'il y a déficit de la balance commerciale faisant enregistrer des sorties de devises. Tout ceci provoque une diminution des billets et des dépôts bancaires ainsi qu'une baisse des prix intérieurs. A terme, il y a accroissement des exportations et ainsi une rentrée des devises par le phénomène d'ajustement automatique.

2. Difficultés extérieures expliquées par les indices du commerce international

a- Taux de couverture du commerce international

Le taux de couverture est une notion dans laquelle les importations sont financées par les exportations :

$$\text{Taux de couverture} = \text{exportations} / \text{importations} \times 100$$

Ainsi, la balance des paiements d'un pays est en difficulté si ses exportations n'arrivent pas à couvrir ses importations c'est-à-dire qu'il importe beaucoup plus. Autrement dit, par référence à cet indicateur, un pays rencontre une difficulté extérieure si ce taux est inférieur à 100% : le solde est négatif, et inversement.

b- Degré d'ouverture réel d'un pays

Le degré d'ouverture réel d'un pays est la moyenne des exportations et des importations dans son PIB. Ceci mesure, plus explicitement, la part du commerce international du pays dans son PIB.

$$\text{Degré d'ouverture} = \text{moyenne des exportations et des importations} / \text{PIB} \times 100$$

Un pays rencontre des difficultés dans sa balance des paiements si cet indice est supérieur à 100% et que ceci peut s'interpréter logiquement que le pays dépense beaucoup plus en importations.

c- Termes de l'échange

La balance commerciale d'un pays doit être complétée par l'évolution des prix relatifs entre les exportations et les importations. Effectivement, les termes de l'échange mesurent l'évolution du pouvoir d'achat des exportations d'un pays au niveau international.

Les termes de l'échange net sont le rapport entre l'indice des prix des exportations à l'indice des prix des importations :

$$\text{TE net} = \text{Indice du prix des exportations} / \text{indice du prix des importations} = P_x / P_z$$

Les termes de l'échange définis sont en termes nets car il prend en compte seulement les variations de prix en négligeant les volumes. Ainsi, d'après cette relation, la balance des paiements d'un pays est en difficulté c'est-à-dire que l'évolution du commerce international est défavorable si diminue. En effet, cette diminution de traduit la non-valorisation des exportations du pays par rapport aux importations : perte de compétitivité prix des exportations.

Les termes de l'échange brut traduisent le rapport entre les quantités exportées et importées :

$$\text{TE bruts} = \text{exportations} / \text{importations} = Q_x / Q_z$$

Chapitre 5. FMI : aidant les pays ayant des balances des paiements en difficultés

A. Fonds monétaire international

Le FMI a pour principale vocation la correction des balances des paiements en difficultés.

1. Historique, liste des fiches techniques actuels et organisation du FMI

Petit travail de recherche de l'**Étudiant 6** : historique et organisation du Fonds monétaire international (**FMI**).

NB : Tout est sur le site officiel du FMI (imf.org)

2. Ressources du FMI pour secourir les difficultés de a balance des paiements

Le Fonds dispose des ressources et définit bien son organisation interne pour secourir les difficultés de balance des paiements des PED depuis 1980. Ce sont, entre autres, la quote-part, l'or, les accords d'emprunts permanents et les Droits de tirages spéciaux (DTS).

a- Quote-part

Le quota détermine l'apport d'un membre lors de l'adhésion au Fonds. Cet apport, constitue un des moyens pour secourir les problèmes de balance des paiements des membres et remplit aussi diverses fonctions.

a1) Fonctions remplies par les quotes-parts au FMI

Souscription

Déterminer la quote-part d'un pays lors de son adhésion revient à déterminer le montant maximum de ressources financières qu'il fournit au FMI. Ainsi, il doit régler 25% de ce quota ($\frac{1}{4}$) en DTS ou en monnaie étrangère largement acceptées dans le cadre international comme le Dollar, l'Euro, le Yen ou le Livre. Les 75% restants ($\frac{3}{4}$) sont soldés en monnaie nationale. L'ensemble constitue sa souscription au capital du Fonds qu'il doit fournir intégralement.

Nombre de voix attribuées

L'influence qu'exerce le pays membre dans la prise de décision au FMI est

déterminée par la grandeur de sa quote-part. Pour cela, le FMI a fixé 250 voix de base à chaque pays membre. A celle-ci s'ajoute une voix supplémentaire pour chaque fraction de 100 000 DTS du quota.

Les Etats-Unis disposent de 371 743 voix représentant la majorité (16,74% du total des voix attribuées). Et, le moins élevé est à Palau 281 voix (0,01% de voix) car sa quote-part est de 3,1 millions de DTS face à celle des Etats-Unis de 37,1 milliards de DTS.

a2) Accès au financement

Ceci est limité par le quote-part. Pourtant, chaque pays peut, actuellement, emprunter jusqu'à 200% de sa quote-part annuellement et 600% au total dans le cadre des accords de confirmation ainsi que d'autres facilités élargies s'il n'existe pas de limites d'accès.

b- Or

La détention en or constitue un moyen pour effectuer son intervention aux PED dans le financement de leurs difficultés extérieures.

b1) Avoirs en or au FMI

En fin Janvier 2010, les avoirs en or au FMI se montent à environ 96,6 millions d'onces soit 3 005,3 tonnes. Ces avoirs font de lui le 3ème plus grand détenteur officiel d'or au monde. La valeur totale de ses avoirs estimée au 1er Février 2010 est de 105,02 milliards de dollars au prix constants du marché. D'après les calculs : 1 once d'or=32,146 g soit 1 g d'or=34,938 Dollars environ et 1 once d'or=1 123,113 Dollars.

b2) Sources d'acquisition de l'or par le FMI

Avant le deuxième amendement des Statuts, adopté en Avril 1978, quatre grandes transactions avaient permis au Fonds d'acquérir la majeure partie de ses avoirs en or. Ce sont :

- Les 25% des souscriptions des membres et les hausses ultérieures des quotas : réglés en or.
- Tous les intérêts sur son encours de crédits à ses membres ou commissions : payables en or.
- Vente de l'or par un membre au FMI pour acquérir la monnaie d'un autre pays membre.
- Le remboursement en or des crédits dont le FMI accordait aux pays membres.

Après le deuxième amendement de ses Statuts, en 1978, cet Organisme avait acquis une partie de ces avoirs en or, chiffrée à 12,97 millions d'onces, soit 43,3 tonnes.

b3) Principales transactions en or du FMI

Avant l'adoption de ce 2ème amendement, il pouvait à la fois vendre et acheter de l'or. A cette date, les Statuts prévoient la restitution de l'or détenu par le FMI aux membres à la date de 31 Août 1975. Par définition, la restitution est la vente d'or à ce groupe de pays avec l'ancien cours officiel de 35 DTS l'once. Pourtant, l'or était entendu d'être vendu à ceux qui accepteraient de l'acheter au prorata de leurs quotes-parts à la date du 2ème amendement.

Après ce 2ème amendement, il n'est autorisé que de faire une vente directe de l'or au cours du marché sans que les Statuts prévoient de restitution à l'or acquis et peut accepter l'or d'un membre en guise de paiements de ses obligations. Mais, il est interdit d'effectuer d'autres transactions utilisant l'or pour les prêts, les prêts sur or et les swaps, comme garantis.

c- Accords d'emprunts permanents

c1) But de l'établissement de ces accords

Le FMI a complété ses ressources par ses emprunts afin de prévoir un dysfonctionnement du Système monétaire international (SMI) ou lorsque sa stabilité est menacée par une situation exceptionnelle. Effectivement, la crise financière mondiale de 2008 (crise des *subprimes*) a amené les G-20 pays industrialisés et émergents à déployer des efforts pour accorder les ressources à la disposition du FMI par l'expansion des Nouveaux accords d'emprunts (NAE) mais aussi des ressources dont il dispose pour le financement immédiat des difficultés de la balance des paiements des membres.

c2) NAE : plus assouplis et élargis suite à la crise mondiale de 2008

L'établissement des NAE a été proposé, suite à la crise financière mexicaine de 1994, durant le Sommet du G-7 à Halifax en 1995. Les participants ont demandé au G-10 et d'autres pays dotés de situation financière solide de mettre en place un dispositif de financement permettant de doubler les ressources à la disposition du FMI dans les Accords généraux d'emprunts (AGE). Ainsi, la création des NAE a pris effet en 1998 après son adoption en Janvier 1997 par le Conseil d'administration et ont été reconduits 2 fois pour cinq ans.

Les NAE constituent l'instrument de premier et principal recours face aux AGE.

Les NAE sont des conventions de crédits que le FMI a conclu avec un groupe de 26 pays membres et institutions ainsi que 13 nouveaux participants dans le cadre de ses expansions face à la crise de 2009 ; suite à l'aval de la Commission monétaire et financière internationale (CMFI) du FMI le 25 Avril 2009 et l'adoption du Conseil d'administration le 12 Avril 2010.

Au titre des NAE actuels, les montants engagés par chacun des participants sont fonction de leurs quotes-parts effectives au FMI. Mais, dans le cadre des NAE élargis, pour l'accroissement des ressources du FMI, les engagements individuels comprennent aussi les contributions financières apportées par les membres.

c3) Etablissement des AGE et ses fonctionnalités

Les AGE ont été établis en 1962 et reconduits dix fois pour 5 ans. Le FMI, par le biais des AGE, est permis d'emprunter des montants spécifiés aux taux d'intérêt du marché

d- Droits des tirages spéciaux (DTS)

d1) Origine, définition et rôle du DTS

Pour soutenir le régime de fixité, le FMI a créé le DTS en 1969. Le but est d'assurer l'offre internationale de l'or et du Dollar qui s'est révélée insuffisante face aux besoins du commerce mondial en expansion et à l'évolution financière mais aussi aux secours des difficultés de la balance des paiements des pays membres.

d2) Valeur du DTS et son taux d'intérêt

Valeur du DTS

Avant 1973, la valeur de DTS est de : $1 \text{ DTS} = 0,888671 \text{ g d'or fin} = 1 \text{ Dollar}$. Après cette date, elle est déterminée par le Dollar, le Franc, le Yen, le Mark et le Livre. Actuellement, elle est déterminée par le Dollar, l'Euro, le Yen et le Livre. Elle représente la somme de la part de chacune de ces quatre monnaies et est exprimée en Dollar quotidiennement par le Fonds.

Le Conseil d'administration du FMI révisé tous les cinq ans la composition du panier pour mieux se rendre compte des échanges et des systèmes financiers internationaux ainsi que des pondérations à appliquer.

Taux d'intérêt du DTS

Fixé chaque semaine, ce taux est calculé sur la base de moyenne pondérée des

taux d'intérêts des obligations à court terme des pays dont la monnaie entre dans le panier de composition du DTS.

Pour le Dollar des Etats-Unis, c'est le taux d'intérêt des bons du trésor américains à trois mois. Quant à l'Euro, c'est le taux d'intérêt de l'Euribor (Euro Interbank Offered Rate) à trois mois. Pour le Yen japonais, c'est le taux d'intérêt des bons de financement du gouvernement du Japon à treize semaines. Et, pour le Livre, c'est le taux d'intérêt du trésor de Royaume-Uni à trois mois.

Le taux d'intérêt du DTS est la base de calcul pour le taux d'intérêt des financements ordinaires du Fonds aux pays membres, des intérêts versés par le FMI à ces derniers sur leurs avoirs en DTS et ceux que le Fonds perçoit sur leurs allocations de DTS, et la rémunération que cet Organisme verse aux pays membres sur une fraction de leurs quotes-parts.

d3) Allocations de DTS aux pays membres

Les Statuts de cet Organisme indiquent que « Le FMI peut allouer des DTS aux pays membres en proportion de leurs quotes-parts respectives », leur procurant ainsi des avoirs sans frais. Mais, deux cas peuvent se présenter pour un pays membre. D'une part, si ses avoirs en DTS sont supérieurs à ses allocations, il y a excédent porteur d'intérêt.

Dans le cas contraire, le pays verse des intérêts au FMI. En effet, il existe deux types d'allocations de DTS : les allocations générales qui correspondent à un besoin global à long terme de compléter les avoirs de réserves existants des pays membres et les allocations spéciales qui visent à allouer spécialement, de façon ponctuelle, de DTS à des membres avec parfois l'aval des Gouverneurs du FMI.

B. Études de cas : Aides du FMI pour secourir les difficultés de la balance des paiements de Madagascar (PAS)

Petit travail de recherche de l'**Etudiant 7** : Politiques d'ajustement structurel (**PAS**) à Madagascar financés par le FMI.

Suivez ce plan :

1. PAS durant la période de semi-fixité : PAS des années 1980

2- PAS depuis le flottement du FMG (1994)

a) Deux DCPE des années 1990

a1. DCPE 1 (1996-1999)

a2. DCPE 2 (1999-2001)

b) DSRP depuis 2000

b1. DSRP Intérimaire en 2000

b2. DSRP Complet de 2003

b3. Nouvel accord du DSRP, son arrêt et sa coupure définitive (2008)

c) Madagascar action plan MAP (2007-2012) : mise à jour du DSRP complet en 2005

d) Prestations d'allègements de dette pour Madagascar au titre de l'IPPTE et de l'IADM (2010)

d1. IPPTE pour Madagascar de la part des IFI

d2. IADM pour Madagascar

e) A rechercher les aides de 2010 jusqu'au jour d'aujourd'hui