

PARLEMENT EUROPEEN



Direction Générale des Études

DOCUMENT DE TRAVAIL

**L'EURO COMME
«DEVISE PARALLÈLE»
1999-2002**

Série Affaires économiques
ECON 114 FR

Cette publication est disponible en anglais, français et allemand.

La liste des publications les plus récentes dans la série "Affaires économiques" se trouve à la fin de ce document.

ÉDITEUR: Parlement européen
L-2929 Luxembourg

AUTEUR: TEPSA - Trans European Policy Studies Association
BRUXELLES

RESPONSABLE: Ben Patterson
Direction générale des Études
Division Affaires Économiques, Monétaires et Budgétaires
Tél.: (00352) 4300-24114
Fax: (00352) 4300-27721
E-mail: gpatterson@europarl.eu.int

Les opinions exprimées dans le présent document de travail sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement la position du Parlement européen.

La reproduction et la traduction sont autorisées à des fins non commerciales, moyennant mention de la source, avertissement préalable de l'éditeur et envoi d'une copie.

Manuscrit terminé en avril 1999.

PARLEMENT EUROPEEN



Direction Générale des Études

DOCUMENT DE TRAVAIL

**L'EURO COMME
«DEVISE PARALLÈLE»
1999-2002**

Série Affaires économiques

ECON 114 FR

01-2001

RÉSUMÉ

Le 1^{er} janvier 1999, l'UEM (l'Union économique et monétaire) est entrée en vigueur dans onze États membres et l'euro est devenu la monnaie nationale de chacun d'eux.

Pendant une période transitoire allant jusqu'au 31 décembre 2001, et bien que les anciennes devises nationales aient cessé d'exister, ces pays ont conservé leurs *unités* monétaires respectives comme *sous-unités* non décimales de l'*unité euro*. Celle-ci est divisée en cent *cents*, son autre *sous-unité*.

Durant cette période, les opérations financières (paiements, conclusion de contrats, etc.), qu'elles soient en euros ou dans les devises nationales, représentent, d'un point de vue juridique, autant d'utilisations de l'euro, c'est-à-dire l'euro lui-même dans le premier cas et une de ses sous-unités nationales dans le second.

L'utilisation de l'unité euro suit le principe «pas d'obligation, pas d'interdiction»: chacun est libre de l'utiliser, mais personne n'y est contraint. Les pièces et les billets en euros n'étant pas disponibles pendant la période de transition, l'emploi de l'euro comme moyen de paiement dépend des services proposés par le secteur bancaire dans cette devise.

À l'issue de la période transitoire – c'est-à-dire dès le 1^{er} janvier 2002 –, les sous-unités nationales cesseront définitivement d'exister. Toutes les références qui les désignent dans les actes juridiques – lois, règlements administratifs, moyens de paiement (à l'exception des billets et des pièces), contrats, etc. – deviendront automatiquement des références à l'unité euro, au taux de conversion applicable. Les billets et les pièces en euros seront introduits progressivement, tandis que ceux en monnaie nationale seront retirés de la circulation dans un délai maximum de six mois. Le calendrier et les modalités précises de ce processus seront fixés par les autorités nationales.

Partie 1 – LA PÉRIODE DE TRANSITION

La période de transition est destinée à garantir l'harmonie du passage à l'euro, en tenant compte des besoins de tous les acteurs concernés (*voir le chapitre I*).

Ainsi, certains secteurs, notamment le secteur financier, étaient désireux d'adopter immédiatement l'euro, dès janvier 1999. La BCE (Banque centrale européenne), par exemple, était tenue de mener sa politique monétaire uniquement en euros dès l'entrée en vigueur de l'UEM. Les gouvernements des pays qui participent à celle-ci étaient également censés émettre les nouveaux titres de la dette publique en euros et convertir l'encours. Dès lors, dans la zone euro, le marché monétaire, le marché des changes, celui des actions et celui des obligations avaient tout intérêt à être prêts à s'accommoder du «big-bang» à cette date.

Beaucoup de grandes entreprises avaient également intérêt à adopter rapidement l'euro comme monnaie de référence de leurs opérations.

Par contre, du côté des citoyens, on s'attendait à une certaine inertie.

Face à ces besoins quelque peu conflictuels, il a fallu mettre en œuvre le principe «pas d'obligation, par d'interdiction» d'une manière telle qu'il réponde autant que possible à chacun d'eux.

A. La facilitation de l'usage de l'euro

Plusieurs obstacles devaient être surmontés:

- les législations nationales, certains règlements, certains contrats, etc. imposaient l'utilisation de la devise nationale, ce qui limitait grandement la possibilité d'adoption de l'euro;
- l'application du principe «pas d'obligation, pas d'interdiction» se heurtait à des difficultés pratiques. Comment concilier, par exemple, le souhait d'une partie à une transaction d'utiliser l'euro avec l'insistance de l'autre partie pour utiliser la monnaie nationale?

Ces problèmes ont été largement résolus via les mécanismes ci-après.

1. La flexibilité des règlements sur l'introduction de l'euro

Ces règlements (*voir le chapitre II*) ont donné la possibilité aux autorités nationales de remplacer la devise nationale par l'euro dans les marchés de gros organisés et dans les systèmes de paiement et de compensation. Les gouvernements nationaux n'ont pas tardé à le faire, de sorte que leurs marchés monétaires, leurs marchés des changes, ceux des actions et des obligations ont pu passer à l'euro dès l'entrée en vigueur de l'UEM.

Ces règlements permettaient également aux banques d'«intervenir» dans le circuit des paiements, c'est-à-dire d'effectuer les conversions nécessaires de manière à ce qu'un client puisse donner un ordre de paiement en euros à sa banque et à ce que la banque destinataire puisse créditer le bénéficiaire qui le souhaite de la contre-valeur du paiement dans sa monnaie nationale.

2. La souplesse des États membres de l'UEM

Les administrations publiques des pays participant à l'UEM (*voir le chapitre III*) continueront d'utiliser leur monnaie nationale pour leur comptabilité et leurs budgets internes jusqu'à la fin de 2001, à l'exception des Pays-Bas, qui ont opté pour une transition progressive.

Cependant, tous les États membres de l'UEM laissent le choix aux entreprises et aux indépendants établis sur leur territoire d'utiliser soit l'euro, soit la monnaie nationale dans les communications et les flux financiers qu'ils entretiennent avec leurs administrations publiques. Les domaines couverts sont les suivants:

- la constitution ou le relibellé du capital des entreprises;
- les rapports statutaires et financiers;
- la communication des statistiques obligatoires;

- la comptabilité des entreprises;
- le paiement des impôts;
- le paiement des cotisations de sécurité sociale;
- les contrôles fiscaux;
- les pièces justificatives destinées aux déclarations fiscales.

Beaucoup d'États membres lient le choix de l'euro à l'adoption par les entreprises de la devise européenne comme unité comptable. Certains ne les autorisent pas encore à remplir leur déclaration fiscale ou à payer leurs cotisations sociales en euros.

Pour les particuliers, la gamme des options liées à l'euro est plus limitée.

La Commission européenne et les autorités nationales ont également pris des initiatives en faveur de l'euro. Ainsi en est-il des trois recommandations suivantes, adoptées par la Commission le 23 avril 1998 et entérinées par le Conseil Écofin.

a) Les frais bancaires de la conversion à l'euro

La Commission a proposé des normes de bonne pratique sur les frais de conversion des paiements durant la période transitoire, sur la conversion des comptes à la fin de cette période et sur la transparence (application du taux de conversion correct et indication séparée de tous les frais).

b) Le double affichage des prix et des montants monétaires

La Commission a laissé la compétence décisionnelle en la matière aux États membres mais insiste sur les éléments suivants: le calcul de la contre-valeur au taux de conversion correct, l'arrondissement au cent le plus précis et la clarté du double affichage. En outre, afin d'éviter la surcharge d'informations, la Commission a accepté que le double affichage soit limité aux prix finaux.

c) Le dialogue, le suivi et l'information

Cette recommandation rassemble les accords conclus entre les organisations commerciales et les associations de consommateurs sur le double affichage, les initiatives prises par les grandes entreprises pour faciliter le passage des PME à l'euro, la mise en place d'observatoires pour superviser cette transition, les actions de sensibilisation et les campagnes d'informations ciblées, la formation des enseignants et l'élaboration de matériel pédagogique.

Le 30 juin 1998, les associations représentatives du secteur de la distribution, du tourisme, de l'artisanat et des PME ont signé un accord avec les associations de consommateurs au sujet d'un code de conduite volontaire sur le double affichage.

3. Les services en euros offerts par le secteur bancaire

Soucieuses de conserver leur part du marché de l'euro, les banques et autres institutions financières ont pris les mesures nécessaires pour offrir à leurs clients une large gamme de produits en euros dès l'entrée en vigueur de l'UEM (*voir le chapitre IV*).

Les banques ont notamment adapté leurs systèmes de gestion des comptes et la présentation des extraits de compte, qui indiquent la contre-valeur des montants dans la monnaie nationale et en euros.

Elles ont également rendu la plupart de leurs services de paiement en devise nationale compatibles avec l'euro.

Pour le change de billets, les banques ont suivi la recommandation de la Commission: elles ont abandonné la marge de fluctuation et indiquent désormais séparément le taux de conversion et les frais appliqués. Le client connaît donc clairement les frais que les banques avaient l'habitude d'englober, avec leur risque de change, dans la marge entre le cours d'achat et le cours de vente. Cette nouvelle pratique a toutefois créé l'impression que les banques prélevaient de nouveaux frais.

Elles ont aussi appliqué cette pratique d'individualisation des frais aux retraits d'argent liquide à des distributeurs automatiques à l'étranger et ont modifié leurs systèmes de tarification. Dans l'ensemble, ces retraits sont devenus moins coûteux partout, sauf pour de très petites sommes dans certains pays.

Quant aux chèques nationaux, comme leur nom l'indique, ils sont essentiellement destinés à être utilisés sur le territoire du pays où ils ont été émis. Les différences du point de vue de leur conception, de leur langue, de la législation, l'absence de troncation transfrontalière, les frais d'encaissement, etc. sont autant de facteurs qui expliquent qu'ils sont mal acceptés à l'étranger et que leur encaissement dans une banque étrangère soit soumis à des frais élevés. Ce constat vaut aussi pour les nouveaux chèques nationaux destinés à effectuer des paiements en euros.

Pour les eurochèques, la situation est différente car il s'agit d'un produit standardisé qui peut être utilisé tant sur le territoire national qu'à l'étranger.

Les paiements par carte (de crédit, de débit, etc.) continuent de prendre de l'ampleur. Les banques en poursuivront la promotion car ils sont moins chers à traiter que les chèques et que les fraudes sont plus faciles à détecter. La possibilité de payer en euros à l'aide d'une telle carte dépend de l'eurocompatibilité des terminaux des points de vente. Leur adaptation est en cours et progresse différemment d'un pays à l'autre, en fonction du nombre de terminaux à adapter ou à remplacer.

Il faut également citer les porte-monnaie électroniques, qui étaient initialement destinés au paiement de petites sommes sur le territoire national (chez l'épicier, dans les parcmètres, les téléphones publics, etc.). L'interopérabilité entre les différents systèmes nationaux sera probablement réalisée pour la fin de la période de transition et permettra dès ce moment l'utilisation transfrontalière de ces cartes.

Les systèmes nationaux de paiement pour les virements et les prélèvements automatiques ont été adaptés à l'euro, mais seulement au niveau national.

L'élaboration d'un système paneuropéen de prélèvement automatique est en cours.

Les banques ont diminué leurs frais sur les virements transfrontaliers, mais l'élimination du risque de change est le seul élément qui ait permis une réduction du coût de ces opérations, les systèmes nationaux demeurant pour le reste incompatibles entre eux. Par conséquent, la plupart de ces virements – qui portent en général sur de petits montants – continuent d'être traités par les réseaux des «banques correspondantes».

L'amélioration de cette situation nécessitera du temps et de l'argent, mais les forces du marché en accéléreront le rythme.

B. Le basculement à l'euro dans le secteur commercial non financier

Le secteur privé (*voir le chapitre V*) est largement partisan de l'UEM car celle-ci a aboli le risque de change et amélioré l'environnement macroéconomique en abaissant les taux d'intérêt, en contribuant à la stabilité des prix et en imposant un assainissement des finances publiques.

Des études et des enquêtes ont révélé que la réaction des entreprises à l'introduction de l'euro a été déterminée par les facteurs suivants:

- *la taille de l'entreprise*: alors que presque toutes les entreprises de plus de 200 travailleurs se préparent à adopter l'euro, elles sont très peu nombreuses à avoir entamé ces préparatifs parmi celles de moins de 20 personnes;
- *l'effet de l'internationalisation*: les entreprises exportatrices et celles qui affrontent une concurrence sur leur marché national sont davantage sensibilisées à l'euro;
- *les départements concernés*: la plupart des entreprises considèrent le passage à l'euro comme une matière comptable et financière et en négligent largement des implications majeures, telles que les conséquences commerciales de la transparence des prix et du meilleur accès aux marchés transfrontaliers; cette lacune grave souligne la nécessité d'une campagne de communication ciblée;
- *la localisation géographique*: il existe des différences profondes d'un pays à l'autre quant au degré d'information et de préparation des entreprises au passage à l'euro;
- *les secteurs d'activité*: le secteur de la vente au détail et ceux d'autres activités de services, comme le tourisme, figurent parmi les plus concernés par l'évolution future du marché. En effet, les touristes ont déjà commencé à payer en euros au moyen de leur carte de crédit et au moins une grande entreprise touristique publie ses tarifs en monnaie nationale et en euros et propose le paiement en euros par carte de crédit. Au cours du premier trimestre de 1999, les paiements dans la devise européenne ont atteint une proportion variant de 2,5 à 7,5 %, en fonction du pays d'origine du client.

Parmi les obstacles à l'utilisation de l'euro, l'absence de pièces et de billets est un gros obstacle psychologique qui relativise le degré d'urgence de l'adoption de la monnaie unique. De même, le principe «pas d'obligation, pas d'interdiction» encourage l'attentisme. Il en résulte que l'adaptation des logiciels informatiques prend elle aussi du retard.

À cela s'ajoute le fait que peu d'entreprises sont conscientes des implications de l'euro en termes de concurrence.

Le fait que les administrations publiques ne permettent pas que toutes les transactions avec elles s'effectuent en euros constitue également un handicap. Dans certains pays, par exemple, les déclarations de sécurité sociale doivent toujours être établies dans la devise nationale.

La monnaie unique met au grand jour l'absence d'instruments transfrontaliers paneuropéens. Les retards dans le traitement des transactions et leur coût, les différences dans les législations sur les garanties bancaires et financières sont autant de sources de frustration pour les petites entreprises et le grand public.

Cette situation pourrait être corrigée de la manière suivante:

- non pas en augmentant l'offre d'informations – les PME en sont inondées –, mais plutôt en intensifiant les contacts directs. Les grandes entreprises peuvent jouer un rôle majeur en améliorant la sensibilisation des petites, comme en témoignent les expériences menées par Siemens et Auchan;
- les administrations publiques et, en particulier, les administrations locales devraient jouer un rôle clé dans l'encouragement de l'utilisation de l'euro par les entreprises;
- il importe de trouver des solutions aux problèmes actuels des paiements transfrontaliers.

C. L'utilisation de l'euro par le citoyen

Pour la plupart des citoyens de la zone euro, la naissance de la monnaie unique fut surtout un événement médiatique. Rien n'a en effet changé dans leur vie puisqu'ils ont continué d'utiliser leurs devises nationales comme auparavant, ignorant qu'ils utilisaient en réalité des sous-unités de l'euro, leur nouvelle monnaie (*voir le chapitre VI*).

1. Des débuts hésitants

Des préoccupations ont surgi dans deux domaines qui touchent les consommateurs de près.

a) Les frais de change des billets dans la zone euro

Conformément à une recommandation de la Commission européenne, les banques n'utilisent plus de cours d'achat et de vente lorsqu'elles changent de l'argent liquide dans la zone euro, mais elles appliquent des frais distincts en plus du taux fixe de conversion.

La disparition du risque de change a diminué ces frais par rapport à autrefois, mais la faible ampleur de cette réduction qui, en outre, varie entre les banques et davantage encore entre les pays, est une source de déception et de préoccupation pour la Commission et le Parlement européen.

Du point de vue juridique, les billets des pays de la zone euro sont, matériellement, des sous-unités nationales de l'euro. De plus, ils constituent des éléments du passif du SEBC (le Système européen des banques centrales) et, conformément au traité, les banques centrales nationales échangent au pair, contre des devises locales, les billets émis par les autres participants à l'UEM au taux fixe de conversion et sans frais.

Cependant, en raison de la rareté des agences des banques centrales, le grand public doit toujours s'adresser à sa banque «de proximité», qui est tout à fait en droit de prélever des frais de commission puisqu'elle agit pour le compte de sa banque centrale.

Il en ressort que les banques centrales devraient assumer une fonction de gestion et de partage des coûts en fournissant aux banques locales les billets de la zone euro dont celles-ci ont besoin et en reprenant leurs avoirs excédentaires, dans l'objectif de réduire les frais de change tous azimuts.

b) Le coût des paiements transfrontaliers dans la zone euro

La clientèle des banques se plaint des frais élevés qu'elles appliquent aux paiements transfrontaliers dans la zone euro.

En réalité, les banques ont adapté leurs différents systèmes nationaux de paiement de détail pour leur permettre, *au niveau national*, de traiter à la fois des paiements en euros et en monnaie nationale, mais elles n'ont pas instauré l'interopérabilité de ces systèmes pour les adapter aux opérations *transfrontalières*, de sorte que les paiements internationaux de détail (de faible valeur) à l'intérieur de la zone euro, qu'ils soient en euros ou en devises nationales, continuent d'être traités par le biais des réseaux des «banques correspondantes», ce qui nécessite du temps et de l'argent.

Les banques sont conscientes de la nécessité de corriger cette situation. La fin de la période de transition serait l'échéance idéale pour y parvenir, mais cette date est peut-être trop ambitieuse, car peu d'arguments commerciaux les poussent à mettre en place un système de paiement transfrontalier dont les frais devraient être alignés sur ceux prélevés sur les virements nationaux, qu'elles subventionnent abondamment, à moins de les augmenter.

Cependant, les banques ne devraient pas envisager ce problème uniquement du point de vue du coût. Elles devraient aussi s'arrêter à son aspect «recettes» à mesure que leurs clients, sous leur impulsion d'ailleurs, abandonnent l'utilisation de la monnaie fiduciaire au profit des cartes bancaires et des porte-monnaie électroniques. Cette évolution contribue à augmenter le nombre de comptes bancaires et le montant moyen de leurs soldes. En d'autres termes, en généralisant ces systèmes de paiement, les banques accroissent leurs revenus du fait qu'elles peuvent prêter un plus gros volume de soldes positifs et prélever des intérêts débiteurs sur les comptes en négatif.

2. *L'utilisation de l'euro par le citoyen durant la période de transition*

Idéalement, les citoyens devraient mettre cette période à profit pour passer progressivement à l'euro de manière telle qu'au 1^{er} janvier 2002, il ne leur reste plus qu'à échanger leurs billets et leurs pièces de monnaie.

Il y a peu de chances que les choses se passent ainsi. Il faut pourtant inciter le citoyen à évoluer rapidement vers l'euro, ne serait-ce qu'en raison du temps et des efforts qu'exigera l'adaptation de sa mémoire aux prix et aux échelles de valeurs en euros. Le consommateur devra en effet mémoriser des prix complètement différents pour les biens et les services qu'il a l'habitude d'acheter et il devra aussi, et ce sera plus difficile, relier ces nouveaux prix les uns avec les autres, c'est-à-dire évaluer leurs différences en termes de valeur.

Le double affichage des prix contribuera certainement à favoriser cette évolution. Il est mis en œuvre progressivement à la suite de l'accord volontaire signé le 30 juin 1998 entre les associations de consommateurs et les organisations professionnelles des secteurs de la distribution, du tourisme, de l'artisanat et des PME.

Toutefois, il ne suffira pas à provoquer le changement de comportement attendu de la part du consommateur. Si celui-ci continue de payer ses achats en monnaie nationale, les prix en euros capteront à peine son attention. En revanche, s'il a la volonté d'utiliser l'euro, il y sera nettement plus attentif.

Cela dépendra des éléments suivants:

- *la volonté des signataires de l'accord du 30 juin 1998 d'accepter d'être payés en euros*, à l'instar de ce que font déjà les intermédiaires financiers (banques, agents de change, compagnies d'assurances, etc.) et, à quelques exceptions près, les administrations publiques et les entreprises de services publics;
- *la disponibilité de moyens de paiement spécifiques en euros*. Les instruments les plus utiles (les billets et les pièces) n'existent pas encore. Des chèques en euros sont déjà en circulation, mais ils obligent les consommateurs à se déplacer avec deux chéquiers. Les cartes bancaires permettent d'effectuer des paiements en euros, à condition que les terminaux permettent de spécifier la devise utilisée (l'euro *ou* la monnaie nationale). Or, en général, ils indiquent les montants dans les deux devises;
- *la motivation des citoyens*. Il s'agit de la principale pierre d'achoppement. Les citoyens ont le loisir de continuer d'utiliser leur monnaie nationale jusqu'à la fin de la période de transition, et c'est ce qui risque fort de se passer, tant leurs habitudes sont tenaces et aussi parce qu'ils ne perçoivent aucun avantage à payer en euros. La crainte de la confusion (par exemple le fait de devoir se balader avec deux carnets de chèques) fait également obstacle à cette évolution.

Bien entendu, il est possible que certaines catégories de la population se familiarisent rapidement avec l'euro, comme les personnes qui habitent dans des régions frontalières, celles dont la profession implique des activités transfrontalières (comme le tourisme et le transport), ou encore celles qui travaillent dans des entreprises ou des secteurs qui utilisent déjà l'euro (comme l'agriculture et les secteurs connexes).

Il n'en reste pas moins vrai que la majeure partie de la population de la zone euro, autant par habitude que faute d'arguments suffisamment décisifs pour la faire changer d'avis, continuera d'utiliser sa devise familière et risque de devoir affronter l'euro *ex abrupto* à la fin de la période transitoire.

Cette sombre perspective a engendré un déploiement d'activités d'information et de communication de la part de la Commission européenne, des autorités nationales, des intermédiaires financiers, des associations de consommateurs et d'autres organisations représentatives de catégories spécifiques de la population. Ces activités ont été aussi diverses que la publication de brochures et de lettres d'information, l'ouverture de lignes spéciales de téléphone et de télécopieur et de services de messagerie électronique, la création de sites Internet, voire la diffusion de messages d'information sur les chaînes de télévision.

En outre, la Commission a mis en œuvre des projets pilotes destinés aux catégories présentant des besoins d'information spécifiques: les personnes âgées, les déficients visuels et auditifs et les catégories les moins favorisées de la population.

Force est pourtant de constater que les citoyens sont encore loin d'envisager leur passage à l'euro, et encore moins de prendre l'habitude de régler leurs achats en euros, alors que c'est là qu'il est de la plus haute importance qu'ils se forgent une mémoire des prix et des échelles de valeurs dans la nouvelle devise.

Il ne suffira pas de redoubler les efforts d'information pour améliorer cette situation. Une politique de communication mieux ciblée pourrait générer une meilleure motivation, mais pour pousser le grand public à faire prévaloir l'euro sur sa monnaie nationale, il faudra lui donner des incitants sérieux. Sinon, le double affichage des prix risque d'être encore longtemps nécessaire après la période de transition.

Partie 2 – L'INTRODUCTION DES PIÈCES ET DES BILLETS EN EUROS

À partir du 1^{er} janvier 2002, les pièces et les billets en euros seront mis en circulation, tandis que les pièces et les billets en devises nationales en seront progressivement retirés. Près de 12 milliards de billets et 50 milliards de pièces seront nécessaires pour mener à bien cette substitution (*voir le chapitre VII*).

Cette opération gigantesque sera tributaire des éléments suivants.

Les frais bancaires

La recommandation de la Commission du 23 avril 1998 relative aux normes de bonne pratique appelle les banques à convertir sans frais les sommes détenues par leurs clients en pièces et en billets. Celles qui ont l'intention de facturer cette opération devraient en informer leur clientèle, mais rien n'indique qu'elles prélèveront des frais sur ces échanges. En Espagne, cette pratique est d'ailleurs interdite par la loi. D'autres États membres se préparent à légiférer dans le même sens.

Le secteur bancaire accepte cette mesure de bon gré, mais espère que les banques centrales supporteront le coût de l'opération avec lui.

La plupart des pays laissent le soin au secteur bancaire de plafonner les montants en monnaie nationale que les clients pourront échanger gratuitement. Les autres États membres ont fixé un plafond par voie législative. Dans certains cas (comme aux Pays-Bas), ce plafond est fixé à 250 euros, tandis qu'ailleurs (en Finlande, au Luxembourg, en Espagne), il est totalement inexistant.

La facturation de l'échange de billets par les banques aux personnes qui ne sont pas clientes chez elles reste en suspens. Les échanges de billets venant d'un autre pays de la zone euro seront, eux, bel et bien soumis à des frais.

La double circulation des pièces et des billets en monnaie nationale et en euros

Le règlement sur l'introduction de l'euro précise que la période de double circulation des pièces et des billets en euros et en monnaie nationale ne devra pas dépasser six mois et que les États membres peuvent l'écourter par une loi nationale.

L'approche adoptée – en général provisoirement – varie d'un pays à l'autre. Les Pays-Bas voudraient limiter cette période à quatre semaines. D'autres (l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, la France, l'Irlande et le Luxembourg) prévoient de six semaines à trois mois. D'autres pays en sont encore au stade des études de faisabilité. Il semblerait qu'un consensus se dégage sur une période maximale de deux mois.

Les aspects logistiques

Le préapprovisionnement en pièces et en billets

Avant le 1^{er} janvier 2002, il s'agira de fournir un stock suffisant de pièces et de billets en euros à certains secteurs économiques, notamment:

- les banques, qui devront permettre à leurs clients de retirer des billets en euros de leurs distributeurs automatiques;
- les détaillants, qui devront pouvoir rendre de la monnaie en euros à leurs clients;
- les consommateurs: des «kits de démarrage» devraient être disponibles avant le 1^{er} janvier 2002 (même si les pièces et les billets en euros ne pourront pas être utilisés avant cette date). De même, les voyageurs devraient pouvoir obtenir ces pièces et ces billets avant de se déplacer à l'étranger.

Ces mesures devraient indubitablement accélérer l'utilisation de la nouvelle monnaie.

La BCE est d'accord avec la proposition d'approvisionner les banques et les détaillants en euros avant le jour J. Elle estime qu'une période de un à trois mois à l'avance devrait être suffisante. En ce qui concerne l'approvisionnement préalable des consommateurs, il se heurte à certains obstacles juridiques et au risque d'une circulation prématurée des euros.

La sécurité, le transport et la capacité de stockage

13 milliards de billets de banques et 50 milliards de pièces, cela représente respectivement 13 500 et 250 000 tonnes et 80 000 et 500 000 conteneurs. Ces chiffres illustrent l'importance que revêtira l'approvisionnement en pièces et en billets.

Tous les pays auront besoin de capacités de transport supplémentaires. Plusieurs options sont envisagées, mais aucune décision n'a encore été prise à ce jour.

- Les banques attendent des banques centrales qu'elles prennent en charge le coût des capacités de transport et des dispositifs de sécurité supplémentaires.
- Afin de réduire les risques et le transport, il est proposé que les billets en monnaie nationale soient rendus inutilisables dans les locaux mêmes des agences bancaires.
- Une autre proposition consiste à lancer une campagne visant à encourager les consommateurs à rentrer leurs pièces en monnaie nationale avant le 1^{er} janvier 2002.

L'adaptation des distributeurs automatiques de billets

À la fin de 1998, on dénombrait dans la zone euro près de 140 000 distributeurs automatiques de billets. On estime que 70 % de l'ensemble des billets en euros seront distribués par ce biais. Il est donc indispensable d'adapter rapidement ces machines de manière à accélérer le passage à l'euro.

Certains pays, comme l'Allemagne, l'Autriche et la Belgique, procéderont à cette adaptation la nuit du 31 décembre 2001 au 1^{er} janvier 2002. Les autres États membres l'étaleront sur un laps de temps plus long, ce qui retardera la généralisation de l'euro.

Partie 3 – LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL DE L'EURO

La naissance de l'euro a fait naître l'espoir chez certains, la crainte chez d'autres, qu'il finisse tôt ou tard par défier le statut du dollar comme monnaie internationale dominante.

La prévision de cette évolution ne peut être qu'aléatoire. En effet, le statut international d'une monnaie ne lui est pas accordé par une instance officielle quelconque. Il est le résultat de choix convergents des opérateurs publics et privés dans le monde.

Beaucoup de devises jouent quasi naturellement un rôle international comme unité de facturation et de paiement dans le commerce extérieur de *leur* pays. Le meilleur exemple dans les pays industrialisés est celui des États-Unis. Par contre, la plupart des quelque 200 pays de la planète ne peuvent pas imposer le paiement de leurs importations dans leur propre devise, mais ils peuvent exiger que leurs exportations soient payées non pas dans leur monnaie, mais dans une devise plus fiable ou plus aisément utilisable, comme le dollar.

C'est ce qu'on veut dire lorsqu'on évoque le rôle «international» du dollar: le fait qu'il soit utilisé *entre* des pays tiers de la même manière qu'à *l'intérieur* du territoire américain.

En effet, le dollar, utilisé aux États-Unis comme unité de compte, moyen de paiement et réserve de valeur, remplit des fonctions identiques entre d'autres pays, tant pour le secteur privé que pour le secteur public:

- *secteur privé*: facturation et paiement des exportations et des importations de marchandises et de services en dollars avec des pays *autres* que les États-Unis; détention d'actifs en dollars (dépôts, obligations, etc.);
- *secteur public*: le dollar sert d'ancrage au taux de change de leur monnaie (parité fixe ou flottante); choix du dollar comme monnaie d'intervention sur leur marché des changes et comme principale devise de réserve de leur banque centrale.

Le dollar n'est pas uniquement utilisé *entre* des pays, il peut aussi l'être à *l'intérieur* de certains d'entre eux. La forme la plus courante de cette «dollarisation» est l'utilisation parallèle du billet vert dans plusieurs économies émergentes. Dans sa variante la plus extrême, ce phénomène peut aller jusqu'à l'adoption du dollar comme monnaie nationale (c'est ce que l'Argentine envisage de faire).

A. Le rôle international d'un euro fort

S'il a conservé sa position dominante, le dollar a vu son rôle international s'effriter à mesure que le mark, le yen, la livre sterling et le franc français gagnaient du terrain sur la scène internationale. À l'aube de l'introduction de l'euro, le mark est devenu une monnaie internationale importante, même si son rôle est essentiellement régional, comme devise centrale du SME: monnaie d'ancrage, d'intervention et de réserve pour les autres participants. L'écu s'est également imposé comme monnaie internationale, du moins jusqu'à l'élargissement des marges de fluctuations du mécanisme des taux de change (MTC) en 1993.

Le 1^{er} janvier 1999, l'euro est devenu instantanément monnaie de réserve et d'intervention en héritant du rôle joué jusque-là par le mark, le franc français et l'écu (*voir le chapitre VIII*).

Partant de là, l'euro offre des perspectives de développement prometteuses.

Il faut tenir compte du poids économique lié à la monnaie. Plus un pays est grand, plus haut est son PIB et plus grosse est sa part dans le commerce mondial. Sur ce critère, la zone euro soutient plutôt bien la comparaison avec les États-Unis. Sa population est de 290 millions d'habitants contre 278 millions outre-Atlantique, son PIB est de 5 500 milliards contre 6 800 milliards, et elle représente 18 % des exportations mondiales contre 15 % pour les États-Unis.

L'existence de vastes marchés financiers liquides et diversifiés en euros joue aussi un rôle clé dans le développement de cette devise. Un signe prometteur à cet égard fut l'adoption de l'euro par les marchés monétaires et obligataires et les marchés des valeurs de l'UEM le 4 janvier 1999, une ouverture qui leur permet d'attirer les emprunteurs, les prêteurs, les émetteurs et les autres opérateurs étrangers bien mieux que lorsque ces marchés étaient fragmentés au niveau national.

Bien entendu, la politique monétaire compte également. Le mandat constitutionnel de la BCE (assurer la stabilité des prix) devrait réduire l'inflation dans la zone euro sous les 2 %. Pour atteindre cet objectif et le maintenir, il faudra un dosage cohérent entre la politique monétaire unique et les politiques budgétaires nationales des États membres de l'UEM dans le cadre du pacte de stabilité et de croissance. De la crédibilité de cet équilibre dépendra la réalisation d'une autre condition préalable à l'évolution de l'euro comme grande devise internationale.

Cependant, l'inertie face au changement risque d'handicaper le développement de l'euro. En effet, plus une monnaie est utilisée dans les transactions internationales de toutes sortes, plus elle est utile et bon marché pour ses autres utilisateurs potentiels. Le dollar a cet avantage dit «de réseau».

B. Les régions spécifiques du développement de l'euro

Si l'UEM constitue la base de l'euro, son développement s'étendra, dès le départ, à des entités géographiques plus larges.

1. L'utilisation de l'euro dans les pays «pré-in» et les pays tiers

Les pays «pré-in» apporteront une contribution immédiate au développement de l'euro, jusqu'à ce que leur entrée dans l'UEM élargisse les frontières géographiques de la zone euro¹ (voir le chapitre IX).

Pour ces pays, l'euro n'est pas une devise étrangère comme les autres. Ainsi, pour le Danemark et la Grèce, qui ont rejoint le mécanisme des taux de change, l'euro est devenu la devise de référence pour les taux de change et joue un rôle croissant comme monnaie d'intervention et de réserve.

Le secteur privé des «pré-in» sera également affecté par la monnaie unique:

- les exportateurs à destination de la zone euro devront adapter leurs prix à l'environnement tarifaire moins coûteux de cette zone, tandis que les importateurs en bénéficieront;

¹ La Grèce prévoit de rejoindre l'UEM pour 2001. L'entrée du Danemark et de la Suède sera décidée par référendum, mais aucune date n'a encore été fixée à ce jour. En février dernier, le Royaume-Uni a annoncé son intention de principe de demander son adhésion au cours de la prochaine session parlementaire, sans doute vers mai 2001. Si cette requête est accueillie favorablement, l'adhésion du pays à l'UEM pourrait être envisagée pour le début de 2004, après une préparation intensive.

- tant les exportateurs que les importateurs seront moins à même d'imposer leur propre monnaie pour leurs tarifs, leurs factures et leurs paiements. Cela augmentera leur exposition au risque de change;
- le double affichage et les paiements en devises nationales et en euros prendront de l'ampleur dans le secteur de la vente au détail, à commencer par les centres touristiques. Ce phénomène devrait encore s'amplifier lorsque les pièces et les billets en euros seront introduits dans les pays de la zone euro.

L'usage «intérieur» de l'euro – c'est-à-dire *entre* les résidents des «pré-in» – devrait également se développer à mesure que les multinationales locales décideront d'adopter précocement la monnaie unique. Une enquête récente a par exemple indiqué que plusieurs gros exportateurs britanniques encourageront leurs fournisseurs nationaux à utiliser l'euro.

Le développement de l'euro dans les pays «pré-in» est facilité par la position conciliante du secteur financier et des autorités nationales. C'est particulièrement le cas au Royaume-Uni, où le secteur financier a adapté ses systèmes de paiement et de règlement pour permettre aux opérateurs de la *City* londonienne de participer au marché interbancaire, au marché des changes et au marché obligataire en euros, sur le même pied que leurs concurrents de la zone euro (*voir le chapitre IX*).

À l'heure actuelle, les banques des «pré-in» s'attellent surtout à offrir des services en euros à leurs clients commerciaux. Évidemment, les particuliers peuvent aussi ouvrir un compte en euros, comme dans n'importe quelle autre devise étrangère, mais les demandes de leur part sont encore rares. L'utilisation de l'euro par les particuliers devrait rester limitée en raison du risque de change. Cette situation devrait se modifier lorsque ces pays prendront la décision de rejoindre l'UEM.

Les pays d'Europe centrale et orientale sont les plus proches de la zone euro. La plupart d'entre eux sont candidats ou candidats potentiels à l'adhésion à l'UE. Dans cette perspective, la Hongrie et la Pologne ont l'intention de fixer le cours de leur monnaie par rapport à l'euro, peut-être déjà pour la fin 1999. Des pays comme la Bulgarie et l'Estonie remplaceront le mark par l'euro comme monnaie de référence, tandis que la Lituanie aligne son taux de change sur le dollar et sur l'euro dans une proportion de 50/50.

Quant aux pays méditerranéens – entre autres l'Égypte, la Turquie, Israël, le Liban, la Tunisie, le Maroc, la Jordanie et l'Algérie –, ils réalisent la plus grande part de leur commerce avec l'UE mais, à de rares exceptions près (la Tunisie et le Maroc), ces échanges s'effectuent essentiellement en dollars, qui est également la devise de la dette extérieure et des réserves de change de ces pays. La situation devrait toutefois changer pour la plupart d'entre eux, à l'instar des pays africains de la zone du franc français, qui sont à présent liés à l'euro.

Les pays d'Amérique latine et d'Asie, qui entretiennent des liens étroits avec le dollar et aussi, pour les seconds, avec le yen, représentent un défi plus ardu à relever pour l'euro. Néanmoins, la mondialisation des secteurs industriels et financiers pourrait laisser entrevoir un mouvement de diversification en faveur l'euro dans ces régions.

2. L'entrée de l'euro sur les marchés financiers internationaux

L'entrée de l'euro sur le marché international des obligations fut un succès retentissant (*voir le chapitre IX*).

Au cours du premier trimestre de 1999, les émissions d'obligations internationales en dollars et en euros ont atteint une proportion équivalente (44 %). Ce résultat est d'autant plus remarquable qu'avant l'entrée en vigueur de l'UEM, la proportion combinée de ses participants n'avait jamais dépassé les 36 %.

En plus de ces performances en volume, il faut mentionner les éléments positifs suivants: l'augmentation du nombre d'émissions d'un milliard d'euros et plus, ce qui est de bon augure pour la liquidité du marché; l'augmentation du nombre d'émissions privées, signe d'une tendance accélérée à la «désintermédiation»; l'arrivée de nouveaux émetteurs et l'accroissement des achats par les investisseurs japonais. La demande américaine est demeurée stationnaire.

On constate un autre développement notable sur le marché des changes: l'euro devient une monnaie «véhiculaire». En d'autres termes, les utilisateurs commencent à l'utiliser comme intermédiaire dans les transactions d'achat et de vente de devises sur les marchés des changes, une prérogative qui était jusqu'ici essentiellement réservée au dollar.

C. L'euro et le système monétaire international

Puisque les États-Unis et la zone euro ont un poids économique semblable, le taux de change entre l'euro et le dollar revêtra une grande importance dans le système monétaire international (*voir le chapitre X*).

Cette perspective pose un double défi aux États membres de l'UEM et à la BCE.

1. La définition de la politique monétaire extérieure de la zone euro

Jusqu'à la création de l'UEM, la mauvaise plaisanterie qu'avait un jour lancée un ancien secrétaire d'État américain au Trésor a longtemps résonné aux oreilles des États membres de l'UE:

«Le dollar est notre monnaie, mais votre problème.»

En effet, à cette époque, tout afflux de dollars venant des États-Unis faisait directement grimper le mark, laissant les partenaires de l'Allemagne au sein du mécanisme des taux de change avec la tâche ingrate de relever leurs propres devises en intervenant sur le marché des changes et en relevant leur taux d'intérêt afin de préserver leurs liens avec la monnaie allemande.

Aujourd'hui, les choses sont différentes. Un afflux de dollars dans la zone euro fait monter l'euro mais, comme ils partagent la même devise, les membres de l'UEM montent ensemble

et leur stabilité monétaire n'en souffre plus, contrairement à ce qui se passait au sein du MTC.

Un autre phénomène est à souligner: le commerce à l'intérieur de la zone euro est devenu du commerce local. Désormais, seuls les échanges de l'UEM avec les pays tiers restent exposés au risque de change, mais les exportations à destination de ces pays ne représentent que 13 % du PIB de l'UEM. Ce pourcentage est légèrement inférieur en ce qui concerne celles vers les États-Unis. L'utilisation de l'euro comme devise de facturation des exportations devrait contribuer à réduire l'exposition de l'UEM au risque de change et la mettre quasiment sur un pied d'égalité avec les États-Unis. Par conséquent, l'UEM devrait pouvoir à présent, comme les États-Unis, afficher un certain détachement vis-à-vis des mouvements du taux de change entre l'euro et le dollar.

Toutefois, ceci n'est vrai que pour les paiements courants. Les mouvements de capitaux, qui représentent la majorité des transactions sur les marchés des changes, risquent d'amplifier significativement les fluctuations monétaires. Les deux zones devraient donc être prêtes à affronter ensemble les risques de mauvais alignements et de volatilité excessive des taux de change, qui leur seraient préjudiciables à toutes deux.

2. La représentation de la zone euro dans les institutions monétaires internationales

À la fin de 1998, le Conseil européen a arrêté les modalités de la représentation de la zone euro au sein du Groupe des sept (G7), du Fonds monétaire international (FMI) et dans les missions dans les pays tiers. Les propositions relatives au G7 – la zone euro devant être représentée par la BCE et la présidence du Conseil de la zone euro, ce dernier étant assisté par la Commission – n'ont cependant pas été acceptées. Les États-Unis, surtout, s'opposaient à voir augmenter le nombre de représentants européens. De nouvelles propositions ont été faites à la mi-1999.

Ces difficultés sont le résultat, en même temps qu'elles les illustrent, des réticences des États membres de l'UEM à adapter la forme de leurs représentations sur la scène internationale aux modifications institutionnelles engendrées par l'UEM.

En outre, quelle que soit sa forme, la représentation de la zone euro, appelée à s'exprimer au nom de onze pays, devrait être en mesure de présenter des positions communes. Ce n'est pas une mince affaire, mais c'est un élément capital si les États membres de l'UEM veulent peser d'un plus grand poids dans les dossiers économiques et monétaires internationaux.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ	III
PARTIE 1 – LA PÉRIODE DE TRANSITION	III
A. <i>La facilitation de l'usage de l'euro</i>	iv
B. <i>Le basculement à l'euro dans le secteur commercial non financier</i>	vii
C. <i>L'utilisation de l'euro par le citoyen</i>	viii
PARTIE 2 – L'INTRODUCTION DES PIÈCES ET DES BILLETS EN EUROS	XI
<i>Les frais bancaires</i>	xi
<i>La double circulation des pièces et des billets en monnaie nationale et en euros</i>	xii
<i>Les aspects logistiques</i>	xii
PARTIE 3 – LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL DE L'EURO.....	XIII
A. <i>Le rôle international d'un euro fort</i>	xiv
B. <i>Les régions spécifiques du développement de l'euro</i>	xv
C. <i>L'euro et le système monétaire international</i>	xvii
<i>Tableaux et illustrations</i>	xxi
I. INTRODUCTION GÉNÉRALE	1
II. LE STATUT JURIDIQUE DE L'EURO: SYNTHÈSE ET COMMENTAIRES	5
III. LE BASCULEMENT DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES À L'EURO ET LES AUTRES INITIATIVES OFFICIELLES.....	9
1. LE BASCULEMENT À L'EURO DANS LES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES NATIONALES	9
1.1. <i>L'utilisation de l'euro au sein des administrations publiques</i>	10
1.2. <i>Les possibilités du passage à l'euro pour les entreprises et les indépendants</i>	10
1.3. <i>Les possibilités du passage à l'euro pour les particuliers</i>	10
2. LES INITIATIVES EN FAVEUR DE L'EURO PRISES PAR LA COMMISSION ET LES GOUVERNEMENTS NATIONAUX	11
2.1. <i>Les frais bancaires de la conversion à l'euro</i>	11
2.2. <i>Le double affichage des prix et des montants monétaires</i>	12
2.3. <i>Le dialogue, le suivi et l'information afin de faciliter le passage à l'euro</i>	13
3. LE SUIVI SUR LE PLAN NATIONAL ET EUROPÉEN	14
IV. L'UTILISATION DE L'EURO DANS LES SYSTÈMES DE PAIEMENT	15
1. INTRODUCTION	15
2. LES INSTRUMENTS DE PAIEMENT.....	16
2.1. <i>L'argent liquide</i>	16
2.2. <i>Les chèques</i>	17
2.3. <i>Les cartes bancaires</i>	19
2.4. <i>Les prélèvements automatiques transfrontaliers</i>	20
2.5. <i>Les virements transfrontaliers</i>	21
2.6. <i>Une norme internationale pour les ordres de paiement</i>	22
2.7. <i>Les systèmes de compensation dans la zone euro</i>	23
3. CONCLUSION.....	24
V. LA PÉRIODE DE TRANSITION DANS LE SECTEUR COMMERCIAL NON FINANCIER.....	27
1. LES RÉACTIONS DES ENTREPRISES AU PASSAGE À L'EURO.....	28
1.1. <i>L'influence de la taille de l'entreprise</i>	28
1.2. <i>L'influence de l'internationalisation</i>	28
1.3. <i>Les implications sur les divers départements de l'entreprise</i>	29
1.4. <i>La situation géographique</i>	30
1.5. <i>Le secteur d'activité</i>	31
1.6. <i>Les cas particuliers</i>	31
2. LES ENTREPRISES ÉTABLIES DANS LES PAYS NON MEMBRES DE LA ZONE EURO	31
2.1. <i>Les pays «pré-in»</i>	31
2.2. <i>Les pays non membres de l'Union européenne</i>	32

3. LES OBSTACLES À L'UTILISATION DE L'EURO PENDANT LA PÉRIODE DE TRANSITION	32
3.1. <i>La sensibilisation insuffisante aux retombées stratégiques de l'euro</i>	33
3.2. <i>L'extension du processus de transition dans le temps</i>	33
3.3. <i>Les administrations publiques</i>	34
3.4. <i>Les banques et les moyens de paiement</i>	34
3.5. <i>L'informatique</i>	34
VI. LE CITOYEN ET L'EURO.....	35
1. DES DÉBUTS HÉSITANTS.....	35
1.1. <i>Les frais de change des billets dans la zone euro</i>	36
1.2. <i>Le coût des paiements transfrontaliers dans la zone euro</i>	39
2. L'UTILISATION DE L'EURO PAR LE CITOYEN DURANT LA PÉRIODE DE TRANSITION	41
2.1. <i>Les conséquences économiques attendues de l'euro</i>	42
2.2. <i>Les motivations potentielles du citoyen pour utiliser l'euro pendant la période transitoire</i>	43
VII. L'INTRODUCTION DES PIÈCES ET DES BILLETS EN EUROS	51
1. INTRODUCTION	51
2. LES PRINCIPAUX PROBLÈMES	51
2.1. <i>Les frais bancaires de la conversion des billets et des pièces</i>	51
2.2. <i>La période de circulation parallèle</i>	52
3. <i>Conclusion</i>	56
VIII. UN RÔLE INTERNATIONAL FORT POUR L'EURO	57
RÉSUMÉ.....	57
1. LA POLITIQUE MONÉTAIRE DE L'UEM.....	57
2. LA DIMINUTION DES RÉSERVES DE L'UEM.....	58
3. L'EURO COMME MONNAIE D'ANCRAGE	59
4. L'EURO COMME DEVISE DE TRANSACTION	61
5. L'EURO ET LE SECTEUR FINANCIER	62
6. LA POLITIQUE BUDGÉTAIRE DANS LA ZONE EURO.....	64
7. L'EURO ET LES INFLUENCES POLITIQUES	64
8. LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE DANS LA ZONE EURO	65
9. CONCLUSION.....	65
IX. LES RÉGIONS SPÉCIFIQUES DU DÉVELOPPEMENT DE L'EURO	67
1. L'UTILISATION DE L'EURO DANS LES PAYS «PRÉ-IN»	67
i) <i>Les exportateurs et les importateurs</i>	68
ii) <i>Les régions frontalières et touristiques</i>	68
2. ROYAUME-UNI: LES NOUVELLES PERSPECTIVES	69
2.1. <i>Les perspectives de l'adhésion à l'UEM</i>	70
2.2. <i>Les préparatifs officiels à l'euro</i>	71
2.3. <i>Le plan national de passage à l'euro</i>	72
2.4. <i>Les progrès de l'adaptation à l'euro</i>	74
2.5. <i>Conclusion</i>	79
3. L'ÉVOLUTION DES MARCHÉS FINANCIERS INTERNATIONAUX.....	82
X. L'EURO ET LE SYSTÈME MONÉTAIRE INTERNATIONAL.....	85
1. LA POLITIQUE MONÉTAIRE EXTÉRIEURE DE LA ZONE EURO	85
i) <i>Le rôle de la BCE</i>	87
ii) <i>La définition de la valeur extérieure de l'euro</i>	88
iii) <i>L'instance de réajustement</i>	89
2. LE MODE DE REPRÉSENTATION DE LA ZONE EURO AU SEIN DES INSTITUTIONS MONÉTAIRES INTERNATIONALES	89
a) <i>Le Groupe des Sept (G7)</i>	89
b) <i>Le Fonds monétaire international (FMI)</i>	90
c) <i>Les missions extérieures dans des pays tiers</i>	90
ANNEXE: MANDAT ET MÉTHODOLOGIE	93
CONTENU DE L'ÉTUDE	93

MÉTHODOLOGIE ET RÉALISATION DU PROJET	96
LES AUTEURS	97
LES EXPERTS.....	97
BIBLIOGRAPHIE.....	99
SUGGESTIONS DE LECTURE POUR LES CHAPITRES I, II ET III	99
BIBLIOGRAPHIE DU CHAPITRE IV	99
BIBLIOGRAPHIE DU CHAPITRE V.....	100
BIBLIOGRAPHIE DU CHAPITRE VII.....	101
BIBLIOGRAPHIE DU CHAPITRE IX	102
SUGGESTIONS DE LECTURE POUR LES CHAPITRES IX ET X	102
PUBLICATIONS RÉCENTES DANS LA SÉRIE ÉCONOMIQUE	105

Tableaux et illustrations

TABLEAU 1 – L'INFLUENCE DE LA TAILLE DES ENTREPRISES SUR LEUR PRÉPARATION À L'EURO.....	28
TABLEAU 2 – LES IMPLICATIONS DE L'EURO: LES PERCEPTIONS DES ENTREPRISES.....	29
TABLEAU 3 – LES MODALITÉS OFFICIELLES DES TAUX DE CHANGE DE 1980 À 1999	59
ILLUSTRATION 1 – LES MODALITÉS OFFICIELLES DES TAUX DE CHANGE DE 1980 À 1999	60
TABLEAU 4 – LE STATUT ÉCONOMIQUE DE L'UEM DANS LE MONDE	61
TABLEAU 5 – LES MARCHÉS DES CAPITAUX: UEM, ÉTATS-UNIS, JAPON ET ROYAUME-UNI (1997).....	63
ILLUSTRATION 2 – LE CALENDRIER DU PASSAGE À L'EURO AU ROYAUME-UNI.....	73
TABLEAU 6 – LA SENSIBILISATION ET LA PRÉPARATION DES PME À L'EURO	74
TABLEAU 7 – LA CAPITALISATION SUR LES MARCHÉS NATIONAUX DES ACTIONS (EN % DU PIB, 1997).....	78
ILLUSTRATION 3 – L'OPINION BRITANNIQUE À PROPOS DU MAINTIEN DANS LA CE.....	81
ILLUSTRATION 4 – L'OPINION BRITANNIQUE À PROPOS DE L'ADHÉSION À L'UEM	81

I. INTRODUCTION GÉNÉRALE

Le 1^{er} janvier 1999, l'euro est devenu la monnaie de onze États membres de l'Union européenne, à savoir la Belgique, l'Allemagne, l'Espagne, la France, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, l'Autriche, le Portugal et la Finlande. Depuis ce même jour, les devises nationales de ces pays ont cessé d'exister.

Toutefois, cette dernière affirmation semble contredite dans les faits. En effet, dans la vie quotidienne, les monnaies nationales sont utilisées autant qu'avant, même si des mentions en euros sont parfois visibles sur les étiquettes de prix et si les détenteurs d'une carte bancaire ont la possibilité d'effectuer des paiements en euros.

Cette «coexistence» est la caractéristique principale de la période de transition actuelle, qui devrait faciliter le passage à l'euro en douceur de la part de toutes les personnes concernées. Cependant, il faut être clair quant à la nature et aux spécificités de l'utilisation «parallèle» de l'euro et des monnaies nationales pendant cette période de trois ans.

En premier lieu, il importe de souligner que, le 1^{er} janvier 1999, l'euro est effectivement devenu la seule et unique *devise* de chacun des États membres participant à l'UEM. L'*unité* de valeur de cette devise est de *un* euro, de la même manière que le mètre est l'unité de valeur du système métrique. Et de même que le mètre est subdivisé en 100 centimètres et en 1 000 millimètres, l'euro est subdivisé en 100 cents, soit, pour la durée de la période transitoire, en:

40,3399 BEF (francs belges)
 40,3399 LUF (francs luxembourgeois)
 1,95583 DEM (mark allemand)
 166,386 ESP (pesetas espagnoles)
 6,55957 FRF (francs français)
 200,482 PTE (escudos portugais)
 1936,27 ITL (lire italiennes)
 13,7603 ATS (schillings autrichiens)
 2,20371 NLG (florins néerlandais)
 0,787564 IRL (livre irlandaise)
 5,94573 FIM (marks finlandais)

En d'autres termes, dans tous les États membres participants, la monnaie nationale a cessé d'exister en tant que devise mais, pendant la période de transition, son *unité* monétaire est conservée comme *sous-unité* non décimale de l'*unité* euro. De par ce statut, tout montant libellé dans une unité monétaire nationale possède une «valeur égale» juridiquement valable dans l'unité euro (et vice-versa) au taux de conversion applicable.

Bien entendu, un tel régime nécessite d'informer les entreprises et les citoyens sur l'utilisation qu'ils peuvent ou qu'ils doivent faire de l'unité euro et/ou de ses sous-unités nationales, d'autant que l'objectif de la période de transition consiste à permettre un passage progressif et ordonné à l'euro.

En décembre 1995, à l'occasion du sommet de Madrid, le Conseil européen avait décidé d'appliquer le principe «pas d'obligation, pas d'interdiction» à l'usage de l'euro pendant la période transitoire.

Selon ce principe, chacun est libre d'utiliser la monnaie unique, mais personne n'y est contraint. Les contrats signés pendant cette période peuvent, par exemple, être libellés en euros à condition que les parties signataires soient d'accord et que les règles juridiques en vigueur permettent l'utilisation d'une unité monétaire autre que la monnaie nationale.

À l'époque où cette règle générale a été énoncée, elle semblait favoriser la continuité de l'utilisation des unités monétaires nationales plutôt que promouvoir la généralisation de l'euro. En effet, s'ils étaient demeurés inchangés, les lois et les règlements nationaux auraient continué d'imposer l'usage de l'unité monétaire nationale. À de nombreux égards, cette situation aurait rendu impossible le recours à l'euro, même entre des parties qui en auraient eu la volonté.

En outre, dès lors que les pièces et les billets en euros ne seraient pas encore disponibles pendant la période de transition, l'utilité de l'euro serait tributaire de la volonté des banques d'adapter leurs systèmes de paiement et les instruments associés (chèques, ordres de virement, cartes de débit et de crédit, etc.) de manière à mettre l'euro, en tant que «monnaie scripturale», sur un pied d'égalité avec ses sous-unités nationales pour effectuer des paiements.

Bref, à moins de lever les restrictions légales et à moins que le secteur financier ne mît des moyens de paiement et des produits en euros à la disposition du public, le principe «pas d'obligation, pas d'interdiction» n'eût pas suffi, à lui seul, à engendrer une utilisation significative et croissante de l'euro pendant la période transitoire.

Heureusement, dès l'entrée en vigueur de l'UEM, une situation plus équitable s'est dessinée à la suite d'une succession de décisions qui se renforçaient les unes les autres, prises par les principaux acteurs impliqués par la mise en œuvre du passage à l'euro.

Tout avait déjà commencé en mai 1995, lorsque la Commission européenne a affirmé qu'il se dégagerait une «masse critique» d'opérations en euros dès le tout début de l'UEM.

En décembre de la même année, le sommet de Madrid a décidé que, dès la date d'entrée en vigueur de l'UEM:

- la politique monétaire devrait être définie et exécutée en euros par le Système européen des banques centrales (SEBC), ainsi que la conduite de ses opérations de change;
- les pouvoirs publics des États membres participants devraient émettre les nouveaux titres de la dette publique en euros.

La première de ces décisions a lancé un défi d'envergure au secteur bancaire. En effet, comment les marchés interbancaires de gros des pays participants pourraient-ils continuer de fonctionner – chacun dans leur unité monétaire nationale respective – alors qu'ils étaient appelés à former un vaste marché unique dans lequel le SEBC n'interviendrait que pour injecter ou extraire des liquidités exclusivement en euros?

La réponse à cette question a longtemps été hésitante. Aujourd'hui, on constate que toutes les opérations d'emprunt et de prêt entre banques de la zone euro – peu importe l'endroit où elles se situent – s'effectuent en euros et qu'elles se règlent via les systèmes de paiement TARGET (le système européen de transfert express automatisé à règlement brut en temps réel) et ABE

(Association bancaire pour l'euro), basés sur l'euro. Les taux d'intérêt identiques à court terme qui prévalent dans la zone euro sont la preuve du fonctionnement satisfaisant de ce marché interbancaire en euros.

L'autre décision mettait au défi les acteurs du marché financier. Certains gouvernements, soucieux de garantir une place de premier choix à leurs titres sur le marché naissant des euro-obligations, n'ont pas tardé à annoncer leur intention non seulement d'émettre leurs nouvelles obligations en euros, mais aussi de convertir leurs obligations en cours en euros. D'autres pays les ont imités et on constate depuis le début de l'UEM que la majorité des titres de la dette publique des États membres participants ont été convertis et se négocient en euros. Comme les obligations d'État occupent une position dominante sur les marchés obligataires de ces pays, le passage à l'euro comme devise de gestion de ces marchés était quasiment acquis.

En outre, en raison des liens étroits entre les marchés des obligations et des actions – mêmes acteurs, mêmes systèmes de paiement et de compensation –, ces derniers eurent tôt fait d'adopter l'euro comme unité de cotation et de négociation des actions.

Dès lors que les marchés des changes, les marchés interbancaires et ceux des obligations et des actions fonctionnaient en euros, les marchés financiers de gros des États membres étaient passés à l'euro pour l'entrée en vigueur de l'UEM.

De son côté, le secteur privé avait commencé à faire pression en faveur d'un accès libre à l'euro pendant la période de transition. Ses raisons étaient évidentes. Beaucoup d'entreprises européennes possèdent des unités de production et de services dans plusieurs États membres et elles avaient tout intérêt à cesser d'utiliser les diverses sous-unités nationales de l'euro pour adopter l'unité euro elle-même comme monnaie de base pour l'ensemble de leurs opérations: tarification, facturation, paiements, comptabilité, salaires, déclarations et contributions fiscales, etc. Elles peuvent ainsi travailler dans une plus grande transparence et avec davantage d'efficacité, tout en économisant du temps et de l'argent.

Plusieurs conditions étaient nécessaires pour que les entreprises voient leurs vœux se réaliser:

- d'abord, les lois et les règlements nationaux qui imposaient l'usage exclusif de la monnaie nationale devaient être modifiés afin de laisser le choix entre cette monnaie et l'euro;
- ensuite, les banques devaient être en mesure d'offrir à leurs clients une gamme de produits dans les deux monnaies. En outre, en ce qui concerne l'exécution des ordres de paiement, elles devaient être prêtes à concilier un ordre de paiement en euros avec le souhait du bénéficiaire d'être crédité dans son unité nationale et vice-versa.

Les autorités nationales ont volontiers procédé aux changements nécessaires, certaines dans une plus grande mesure que d'autres. Au 1^{er} janvier 1999, les lois et règlements nationaux existants n'imposaient plus l'usage permanent et exclusif de l'unité monétaire nationale, mais laissaient le choix entre elle et l'euro dans un grand nombre de domaines.

Les banques, elles, n'avaient pas vraiment le choix. Il eut été peu réaliste de leur part d'invoquer le principe de la non-obligation pour refuser d'offrir leurs services en euros

durant la période transitoire. En fait, elles ont anticipé la relance de la concurrence dans le sillage de la création de la monnaie unique et ont accéléré leurs préparatifs de manière à proposer à leurs clients, dès l'entrée en vigueur de l'UEM, la gamme la plus large possible de produits en euros.

Ces commentaires introductifs montrent que le potentiel de développement de la monnaie unique dans la zone euro pendant la période de transition dépendait de deux grands facteurs:

- en premier lieu, la mesure dans laquelle les autorités nationales s'abstenaient d'invoquer le principe de la non-obligation pour elles-mêmes et leur volonté de mettre en œuvre les diverses mesures en faveur de l'euro prévues par les règlements du Conseil sur l'introduction de la monnaie européenne;
- ensuite, le nombre et la diversité des services en euros que les intermédiaires financiers des États membres participants (les banques, les marchés des actions et des obligations, les compagnies d'assurances, etc.) mettaient à la disposition de leurs clients.

En remplissant ces conditions, les autorités nationales et les intermédiaires financiers ont permis aux entreprises et, dans une large mesure, aux particuliers, de choisir entre soit conserver leur monnaie nationale, soit basculer à l'euro, partiellement ou totalement, à n'importe quelle date à partir du 1^{er} janvier 1999, en fonction de ce qu'ils estiment les arranger le mieux.

Dans les chapitres suivants, le lecteur trouvera:

- une synthèse et des commentaires des règlements communautaires sur l'introduction de l'euro;
- une analyse de l'ampleur du passage à l'euro dans les administrations publiques;
- une description des services de paiement en euros proposés par le secteur bancaire;
- la présentation d'une enquête sur la transition dans le secteur commercial non financier;
- une évaluation du passage à l'euro auprès des citoyens (ceux qui l'ont déjà adopté, ceux qui l'envisagent);
- des commentaires sur les problèmes de l'échange des pièces et des billets nationaux en pièces et en billets en euros;
- une analyse du rôle potentiel de l'euro comme monnaie internationale et de sa place dans le système monétaire international.

II. LE STATUT JURIDIQUE DE L'EURO: SYNTHÈSE ET COMMENTAIRES

La présente étude repose sur les principales dispositions suivantes du statut juridique de l'euro²:

- le 1^{er} janvier 1999, l'euro est devenu «la» *monnaie* de tous les États membres participant à l'UEM et a remplacé leurs monnaies nationales respectives. L'*unité* de cette monnaie est de *un* euro. Puisqu'il est la devise de chaque pays participant, l'euro est automatiquement celle de la zone euro, un groupe ouvert de pays³.
- Dès l'entrée en vigueur de l'UEM, toutes les références à l'écu sont devenues des références à l'euro au taux de un pour un. Ainsi, les obligations en écus non encore échues sont devenues des obligations en euros.
- Une période de transition est prévue du 1^{er} janvier 1999 au 31 décembre 2001. Durant cette période:

(i) les *unités* des monnaies nationales continuent d'exister comme *sous-unités* de l'*unité* euro, qui est elle-même divisée en 100 cents. Il en découle que tout montant libellé dans une sous-unité nationale possède un équivalent juridiquement valable dans l'unité euro, et vice-versa, au taux de conversion irrévocablement fixé. En d'autres termes, les sommes de 356,25 EUR et de 696,76 DEM représentent des valeurs identiques ($356,25 \times 1,95583$), exprimées alternativement dans l'unité euro et dans sa sous-unité allemande. L'unité euro et ses sous-unités nationales (appelées unités monétaires nationales) sont donc des unités de la même devise, l'euro.

(ii) Tous les instruments juridiques (contrats, baux, assurances, etc.) qui étaient libellés dans une unité monétaire nationale au début de l'UEM doivent être exécutés dans cette unité. De même, les lois et autres règlements en vigueur qui imposent l'utilisation de la monnaie nationale (par exemple l'obligation de tenir les comptes d'une entreprise dans la monnaie nationale) restent valables, au sens où c'est la sous-unité concernée de l'euro – l'unité monétaire nationale – qui doit être employée.

(iii) L'utilisation de l'euro répond au principe «pas d'obligation, pas d'interdiction». Chacun est libre d'utiliser l'euro, mais personne ne peut être obligé de l'accepter. Par conséquent, les parties à un nouveau contrat doivent se mettre d'accord sur l'unité à utiliser (l'unité euro ou l'unité monétaire nationale). Une fois que ce choix est fait, tous les actes qui en découlent (fixation des prix, factures, paiements, etc.) doivent être réalisés dans l'unité choisie. Toutefois, en raison de l'utilisation obligatoire plutôt étendue des unités monétaires nationales évoquée au point (ii) ci-dessus, il est peu probable que le principe «pas d'obligation, pas d'interdiction» ne soit parvenu à imposer l'euro davantage qu'au cas par cas.

² Règlement n° 1103/97 du 17 juin 1997 (JO n° 369 du 7.12.1997, p. 8) et règlement n° 974/98 du 3 mai 1998.

³ L'expression « zone euro » correspond mieux à la réalité que le terme « Euroland ».

(iv) Heureusement, la législation sur l'euro autorise les autorités nationales à prendre les mesures nécessaires en vue:

- de remplacer l'unité monétaire nationale par l'unité euro comme devise des titres de la dette publique *en cours*. Cette disposition a été introduite au stade de la rédaction de la législation, lorsqu'il est apparu clairement qu'un nombre croissant d'États membres souhaitaient davantage qu'émettre leurs *nouveaux* titres de la dette en euros.
- de permettre l'adoption de l'unité euro comme unité de compte des marchés de gros organisés et des systèmes de compensation et de paiement. Cette disposition a créé la base légale pour le basculement à l'euro, dès le 1^{er} janvier 1999, des marchés des obligations et des actions des États membres participants et de leurs systèmes de paiement interbancaires.

En outre, cette législation impose également les règles suivantes pour les virements dans la zone euro:

- un débiteur qui possède un compte bancaire dans une unité monétaire nationale peut s'acquitter d'une dette libellée en euros en émettant un ordre de paiement en euros. Sa banque se chargera de la conversion, c'est-à-dire qu'elle débitera son compte de la contre-valeur en euros dans l'unité nationale.
- à l'autre bout de la chaîne, le bénéficiaire d'un paiement en euros qui possède un compte dans une unité monétaire nationale sera crédité par sa banque dans cette unité. Ici aussi, la banque effectue la conversion automatiquement, sans devoir demander au bénéficiaire si c'est ce qu'il souhaite.

En fait, ce système de paiement obligatoire a été introduit dans les règlements sur l'euro à la demande du secteur bancaire lui-même. Après le sommet de Dublin en décembre 1997, les banques se sont mises à se préparer sérieusement au lancement de l'UEM en 1999 mais, dans la plupart des pays, elles étaient peu disposées à satisfaire une demande potentiellement élevée de comptes en euros qui se seraient juxtaposés aux comptes existants en monnaie nationale. Cela les aurait obligées à créer, à un coût considérable, des systèmes de comptes et de paiement d'une durée de vie utile de deux ans seulement, soit jusqu'au 31 décembre 2001, date à laquelle tous les comptes en monnaie nationale devront être clôturés.

Les règles sur les virements simplifient grandement les problèmes pour les banques et pour les titulaires d'un compte: que celui-ci soit libellé dans l'unité euro ou dans la sous-unité nationale, il peut servir à effectuer et à recevoir des paiements dans ces deux unités.

Actuellement, cette «intermédiation» bancaire constitue aussi une condition essentielle au développement de l'euro dans la phase de transition. Elle met en œuvre le principe «pas d'obligation, par d'interdiction» au niveau des paiements: les entreprises et les particuliers qui souhaitent passer à l'euro pour les paiements entrants comme pour les paiements sortants peuvent le faire même s'ils effectuent des paiements (ou s'ils en

reçoivent) à des correspondants qui désirent conserver l'unité nationale et qui gardent leur compte dans cette unité;

(v) les mesures autres que celles mentionnées ci-dessus et destinées à *imposer* l'euro pendant la période transitoire peuvent uniquement être promulguées par la législation communautaire. Cette disposition est moins restrictive qu'il n'y paraît. En effet, elle laisse ouverte la possibilité pour les États membres de modifier leurs lois et règlements nationaux afin de permettre l'utilisation facultative de l'euro, c'est-à-dire de laisser le choix entre l'unité nationale et l'unité euro;

(vi) les billets et les pièces dans les unités monétaires nationales conservent leur cours légal sur leurs territoires respectifs pendant la période de transition. Toutefois, il n'y a aucune obligation de les accepter en dehors des frontières de leur pays émetteur.

- La période de transition expire le 31 décembre 2001. À partir du 1^{er} janvier 2002:
 - (i) les unités monétaires nationales perdront leur qualité de sous-unités de l'euro. Les références à ces unités devront être comprises comme des références à l'unité euro, au taux de conversion applicable. Cela implique que les lois et les règlements qui imposent l'utilisation de la monnaie nationale devront désormais se lire comme s'ils imposaient l'unité euro. Les contrats en cours dans l'unité nationale deviendront automatiquement des contrats en euros. Cette substitution des unités nationales par l'unité euro n'altérera en rien la continuité de ces instruments juridiques. Toutes les autres modalités des contrats en cours resteront valables et applicables;
 - (ii) les pièces et les billets en euros seront introduits le 1^{er} janvier 2002. Ils auront cours légal dans tous les États membres participants. C'est la raison pour laquelle ils devront obligatoirement être introduits par tous les pays participants à cette date. Ceux qui rejoindront la zone euro ultérieurement seront inondés d'un afflux de pièces et de billets émis par les autres pays.

La méthode et le calendrier du retrait des pièces et des billets en monnaie nationale doivent être décidés par les gouvernements nationaux. La période maximale de double circulation est de six mois, mais tout concorde pour indiquer que le retrait devra s'effectuer plus rapidement. Il semble que les États membres s'accordent sur un délai de deux mois, un compromis entre le commerce de détail qui, pour des raisons évidentes, souhaite un délai aussi court que possible, et les opérateurs des distributeurs automatiques, qui demandent une période beaucoup plus longue.

Plus controversée, l'idée lancée récemment de rapprocher la date de l'introduction des pièces et des billets en euros n'a pas bénéficié du soutien nécessaire à sa concrétisation⁴.

⁴ Elle a également été rejetée explicitement par la Commission [voir le rapport de la Commission au Conseil sur la durée de la période transitoire relative à l'introduction de l'euro, COM(1999)174, du 7 avril 1999].

III. LE BASCULEMENT DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES À L'EURO ET LES AUTRES INITIATIVES OFFICIELLES

Dès avant l'entrée en vigueur de l'UEM, plusieurs multinationales européennes, de même que des banques et des PME orientées sur l'exportation avaient exprimé leur souhait de basculer à l'euro lors de la mise en place de l'UEM ou peu après. Dans la plupart des pays, cette opération était juridiquement impossible, car les lois et les règlements existants imposaient l'unité monétaire nationale pour la constitution du capital, l'élaboration des comptes et bilans et le paiement des impôts et des cotisations de sécurité sociales. De plus, le sommet de Madrid avait décidé que les autorités nationales ne pourraient pas imposer l'euro aux opérations du secteur public avant la fin de la période transitoire, c'est-à-dire au 31 décembre 2001.

Cependant, si les administrations publiques ne pouvaient pas *obliger* les agents économiques à utiliser l'unité euro avant le 31 décembre 2001, elles avaient le loisir de permettre son usage *facultatif* dès janvier 1999, c'est-à-dire de laisser le choix aux opérateurs privés entre l'unité nationale et l'unité euro dans leurs documents et comme instruments de paiement dans leurs flux financiers avec les administrations publiques. Avec son plan de passage à l'euro publié à la mi-1996, la Belgique fut le premier pays à donner au secteur privé la possibilité d'utiliser l'unité nationale ou l'unité euro pour ces opérations et de nombreuses autres. Les autres États membres ne tardèrent pas à l'imiter.

Depuis, tous les États membres participant à l'UEM ont adopté une législation sur le passage à l'euro qui a autorisé, dès janvier 1999, l'utilisation facultative de la monnaie unique pour la plupart, sinon l'ensemble, des flux financiers entre les agents économiques privés et les administrations publiques nationales.

Toutefois, les possibilités laissées pour le basculement à l'euro ne sont pas les mêmes partout, car les administrations nationales ont éprouvé, à des degrés divers, des difficultés dans leur mise en œuvre. Il faut en outre replacer les programmes du passage à l'euro qui définissent la place de la monnaie unique dans les relations entre les opérateurs économiques privés et l'administration dans le contexte plus large des différents scénarios nationaux. Ceux-ci se focalisent sur des problèmes propres à l'utilisation de l'euro dans chaque pays, ils confirment des conventions sectorielles ou ils fixent les règles applicables aux relations entre les professionnels et le grand public sur des thèmes tels que les frais bancaires liés à l'euro, la durée de la période du double affichage des prix ou encore la procédure relative à l'échange local des billets de banque des autres participants pendant la période de transition.

Les sections qui suivent fourniront un aperçu de l'étendue du passage à l'euro dans les administrations publiques nationales et des autres initiatives de soutien prises par les gouvernements nationaux et par l'Union européenne.

1. Le basculement à l'euro dans les administrations publiques nationales

Cette section décrit l'utilisation de l'euro au sein des diverses administrations publiques nationales et explique dans quelle mesure elles acceptent cette utilisation à l'initiative des entreprises, des indépendants et des particuliers.

1.1. L'utilisation de l'euro au sein des administrations publiques

Dans tous les États membres participants, les administrations publiques continueront d'utiliser leur unité nationale pour leur comptabilité et leurs budgets internes, y compris le budget national, jusqu'à la fin de la période de transition. Les Pays-Bas font partiellement exception, puisqu'ils adaptent leur comptabilité interne petit à petit depuis le 1^{er} janvier 1999. Par ailleurs, la plupart des États membres ont décidé de publier leurs données statistiques à la fois en euros et dans l'unité nationale.

1.2. Les possibilités du passage à l'euro pour les entreprises et les indépendants

Tous les États membres participants laissent le choix aux entreprises et aux indépendants d'utiliser soit l'euro, soit l'unité monétaire nationale dans les domaines suivants:

- la constitution ou le relibellé du capital des entreprises;
- les rapports statutaires;
- les autres rapports financiers;
- la communication des statistiques obligatoires;
- la comptabilité des entreprises;
- le paiement des impôts;
- le paiement des cotisations de sécurité sociale;
- les contrôles fiscaux;
- les pièces justificatives destinées aux déclarations fiscales.

Dans de nombreux pays, le choix de l'euro dans ces différents domaines nécessite la décision irrévocable, de la part des entreprises, de transformer leur comptabilité en euros.

Tous les États membres n'autorisent pas l'utilisation facultative de l'euro pour:

- les déclarations fiscales;
- les déclarations de sécurité sociale.

Si la majorité d'entre eux laissent le choix entre la monnaie nationale et l'euro, quelques-uns (l'Allemagne, l'Autriche et le Portugal) imposent l'usage de la devise nationale jusqu'au 31 décembre 2001.

1.3. Les possibilités du passage à l'euro pour les particuliers

Les mesures prises en faveur des particuliers sont variées. Les administrations publiques de plusieurs pays (la Belgique, l'Allemagne, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, l'Autriche et la Finlande) acceptent l'établissement des déclarations fiscales et le paiement des impôts en euros. L'Espagne, la France, l'Irlande et le Portugal imposent l'unité nationale pour les déclarations fiscales mais, à l'exception de l'Espagne, ils acceptent le paiement des impôts en euros à condition que le secteur bancaire effectue la conversion des versements sur les comptes de l'administration dans la monnaie nationale.

Ce survol montre que, contrairement à ce qu'on pensait, toutes les administrations publiques nationales se sont adaptées à temps et permettent aux entreprises, aux indépendants et, dans la plupart des pays, aux particuliers de basculer à l'euro au moment de leur choix durant la période de transition.

Cette approche uniformément favorable à l'euro de la part des administrations publiques est davantage qu'une simple coïncidence. Elle part du constat que si elles restaient à la traîne alors que d'autres s'adaptaient et avançaient, le secteur privé de leur pays aurait souffert d'un grave handicap concurrentiel dans la zone euro.

2. Les initiatives en faveur de l'euro prises par la Commission et les gouvernements nationaux

La Commission européenne a étudié les principaux aspects pratiques de l'usage de l'euro pendant la période de transition avec l'aide de groupes consultatifs spécialisés. Leurs conclusions se retrouvent dans trois recommandations de la Commission, entérinées par le Conseil Écofin le 2 mai 1998, qui portent sur les aspects suivants.

2.1. Les frais bancaires de la conversion à l'euro

a) Une norme de bonne pratique pour les banques

i) Les pratiques réputées imposées par la loi:

- aucuns frais pour la conversion des paiements crédités sur un compte en euros au départ d'un compte en monnaie nationale et vice-versa;
- aucuns frais pour la conversion des comptes en monnaie nationale dans l'unité euro *à la fin* de la période transitoire;
- aucune différence dans les frais des services bancaires en euros par rapport à ceux facturés pour les mêmes services dans l'unité nationale.

ii) Les pratiques recommandées:

- aucuns frais pour la conversion des paiements débités d'un compte en unité nationale à destination d'un compte en euro et vice-versa;
- aucuns frais pour la conversion des comptes en monnaie nationale dans l'unité euro *pendant* la période de transition;
- aucuns frais pour l'échange par les clients d'une banque (les titulaires d'un compte) des billets et pièces en monnaie nationale contre des billets et pièces en euros après le 1^{er} janvier 2002. Les banques devraient quantifier ces montants du point de vue du volume et de la fréquence des opérations.

b) La transparence

Les banques devraient prouver clairement qu'elles appliquent correctement les taux de conversion et indiquer les frais éventuels séparément. Elles devraient informer leurs clients au préalable sur la mesure dans laquelle elles appliquent les normes de bonne pratique et sur les frais éventuels qu'elles prélèvent. Ces frais devraient également être mentionnés sur les relevés des titulaires d'un compte ou d'une carte bancaire.

c) La mise en œuvre

Les normes de bonne pratique devaient entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1999. Les banques devaient informer leurs clients si elles les appliquent et dans quelle mesure. Si nécessaire, un «symbole de conversion» devrait être élaboré et diffusé au niveau national.

d) Les autres recommandations

Les gouvernements nationaux devraient se pencher sur la question de l'échange, à la fin de la période de transition, des billets et des pièces des citoyens qui ne possèdent pas de compte en banque.

2.2. Le double affichage des prix et des montants monétaires

Un large consensus existe sur les mérites du double affichage des prix avant et après la fin de la période transitoire, le 31 décembre 2001. En effet, le double affichage familiarise les consommateurs, les détaillants et les fournisseurs de services avec les prix en euros, il aide les citoyens à se construire une échelle de valeurs en euros et les rassure quant à la neutralité du passage en leur permettant de contrôler les prix. Néanmoins, il est communément admis qu'une législation au niveau communautaire ne serait pas le meilleur moyen de garantir l'information et la protection des consommateurs, ni de comprimer les coûts de l'opération au maximum.

La Commission a donc laissé la résolution de ces problèmes au niveau national, mais elle a tout de même formulé plusieurs recommandations.

a) Une norme de bonne pratique

- Les contre-valeurs indiquées dans les doubles affichages doivent être calculées au taux de conversion correct.
- Une norme de précision minimale: l'arrondissement au cent près.
- Pour éviter les confusions, les doubles affichages doivent être sans ambiguïté, aisément identifiables et facilement lisibles.

b) L'adhésion à une série de dispositions de base

- Il ne devrait y avoir aucune incertitude entre, d'une part, l'unité dans laquelle les prix sont indiqués et dans laquelle la somme à payer sera calculée (par exemple le franc français) et, de l'autre, l'unité dans laquelle la contre-valeur des prix est affichée, à titre d'information uniquement (l'euro). (Remarque: l'unité «de base» n'est pas nécessairement l'unité nationale. Il pourrait très bien s'agir de l'euro, par exemple pour une chaîne de distribution qui est passée à l'euro. C'est ce qui arrivera progressivement à mesure que la période de transition touchera à sa fin).
- Il convient d'éviter de surcharger de chiffres les étiquettes de prix. Le double affichage peut se limiter au prix final des produits et au montant total du ticket de caisse des détaillants, des supermarchés, etc.

- Afficher les prix dans les deux monnaies à titre d'information est une chose, accepter les paiements en euros en est une autre. Les commerçants qui appliquent le double affichage devraient clairement indiquer s'ils acceptent les paiements en euros, par exemple au moyen d'un logo.

c) La mise en œuvre

Aux yeux de la Commission, le double affichage facilitera grandement le passage à l'euro de la part des consommateurs et des travailleurs. Il devrait donc être appliqué très tôt à des indicateurs de référence: relevés bancaires et factures des entreprises de services publics (électricité, transports, téléphone, télédistribution, etc.). Dans le commerce de détail, le double affichage devrait être introduit progressivement, à un rythme déterminé par la capacité des commerçants à répondre favorablement aux demandes réelles ou prévues des consommateurs et à l'intérêt qu'ils y trouvent.

2.3. Le dialogue, le suivi et l'information afin de faciliter le passage à l'euro

La troisième recommandation de la Commission s'adresse aux États membres et à un large éventail d'associations représentatives des entreprises, des banques, du commerce et des consommateurs.

a) Le dialogue

Les associations de commerçants et de consommateurs sont invitées à conclure des accords sur des normes de bonne pratique relatives au double affichage. Quant aux grandes entreprises, elles devraient faciliter le basculement des PME à l'euro, par exemple en les avertissant au préalable avant d'émettre ou de demander des factures en euros. Elles devraient également accepter que les factures de leurs fournisseurs continuent d'indiquer les prix dans la monnaie nationale aux côtés de l'euro.

b) Les observatoires et le suivi

Les États membres sont invités à mettre sur pied des observatoires afin de superviser le passage à l'euro et l'honnêteté et la transparence des pratiques professionnelles. Ils devraient également mettre leurs citoyens au courant des sources d'information, de médiation et d'assistance disponibles.

c) L'information et la formation

Le basculement des PME à l'euro leur pose des difficultés spécifiques. Les organisations professionnelles (comme les chambres de commerce) devraient faire l'objet de mesures ciblées de sensibilisation, d'information, de consultance et d'orientation pour les aider dans leurs préparatifs.

Dans le domaine de l'éducation, les États membres devraient étendre les mesures d'information sur l'euro à toutes les formes d'enseignement et de formation, à commencer par l'information et la formation des enseignants et l'élaboration de matériel pédagogique.

3. Le suivi sur le plan national et européen

Certains États membres avaient anticipé les recommandations de la Commission dans leurs propres plans de passage à l'euro, tandis que d'autres ont renforcé certaines de leurs dispositions dans leurs mesures législatives sur la transition. Ainsi, la Belgique, l'Espagne, l'Irlande et le Portugal ont promulgué des règles de conversion dotées d'une plus grande précision. La législation française institue la validité légale des paiements qui ont été arrondis conformément aux règles communautaires. Enfin, les gouvernements de la Belgique, de la France et de l'Italie ont été autorisés à réglementer le double affichage s'ils estiment que son application sur une base volontaire ne donne pas satisfaction.

Pour l'heure, le double affichage est régi par un accord au niveau européen. Le 30 juin 1998, les organisations représentatives du secteur de la distribution, du tourisme, de l'artisanat et des PME ont signé un accord avec les associations de consommateurs qui instaurait un code de conduite volontaire sur le double affichage des prix, certifié par un «label européen». Les professionnels qui souscrivent à ce code prennent les engagements suivants:

- le double prix, le montant total à payer et les calculettes de conversion sont conformes aux règles officielles relatives à la conversion et à l'arrondissement;
- les professionnels qui acceptent les paiements en euros n'appliquent aucuns frais supplémentaires par rapport aux paiements dans la monnaie nationale;
- ils fournissent des informations sur l'utilisation de l'euro;
- le double affichage doit porter sur un minimum des biens et de services dès 1999, il devra en couvrir une majorité pour juillet 2001 et devra être maintenu jusqu'en juillet 2002;
- le personnel en contact avec les clients doit être formé de manière à pouvoir répondre aux questions élémentaires sur l'euro;
- les clients doivent être informés quant à la possibilité de payer en euros.

Tous les professionnels qui souscrivent par écrit à ces engagements reçoivent le «label européen», un label unique et aisément reconnaissable. Cette attribution quasi automatique nécessite un contrôle a posteriori. Ceux qui ne respectent pas ces engagements sont sanctionnés au titre de la loi sur la publicité mensongère.

Il faut également signaler que la Fédération bancaire européenne a annoncé que ses membres appliqueront la recommandation de la Commission européenne aux frais bancaires relatifs à l'euro.

IV. L'UTILISATION DE L'EURO DANS LES SYSTÈMES DE PAIEMENT

1. Introduction

Le secteur bancaire a pleinement souscrit à la recommandation de la Commission du 23 avril 1998 relative aux frais bancaires de la conversion à l'euro (98/286/CE), dont un des postulats centraux affirmait que les banques ne devaient appliquer aucuns frais à la conversion d'un compte de l'unité nationale dans l'unité euro à la demande de son titulaire pendant la période de transition (étape B). Au début de cette étape B, il est apparu clairement qu'alors que la plupart des banques étaient en mesure d'offrir ce service, la demande de la part des consommateurs et des entreprises était en fait très limitée.

Par principe, un nombre restreint d'entreprises, essentiellement de grande taille, ont décidé de basculer à l'euro le plus rapidement possible pour des motifs de comptabilité et de facturation. Elles demeurent des exceptions, mais elles peuvent exercer un effet de catalyseur sur d'autres entreprises qui ont une relation de client ou de fournisseur avec elles, car elles pourraient aller jusqu'à exiger que leurs relations financières réciproques s'effectuent désormais en euros.

Quant à la grande majorité des particuliers, il est fort probable qu'ils attendront jusqu'à la fin de l'étape B (c'est-à-dire la fin de 2001) pour convertir leur compte en banque en euros, car ils ne voient aucun avantage direct et tangible à le faire maintenant. Leur attitude s'explique par plusieurs autres bonnes raisons: en général, les gens n'aiment guère modifier leurs habitudes et ils ne le font que lorsqu'il n'existe pas d'autre solution. En outre, la plupart des salaires sont toujours payés dans l'unité monétaire nationale, de même que les impôts, et la majorité des magasins n'affichent pas encore leurs prix en euros pendant la première partie de l'étape B.

Enfin, on pourrait affirmer que le passage à l'euro ne s'impose pas comme une nécessité pressante puisque les comptes bancaires fonctionnent en réalité comme des comptes multidevises. Il est tout à fait possible de faire ou de recevoir un paiement en euros à destination ou en provenance d'un compte dans l'unité nationale sans frais supplémentaires. Il s'agit d'une norme de bonne pratique définie à l'article 2 de la recommandation susmentionnée. La conversion gratuite des paiements entrants à partir de la monnaie nationale vers l'euro et vice-versa pendant la période transitoire est considérée comme une norme légale, tandis que celle, gratuite également, des paiements sortants à partir de la monnaie nationale vers l'euro et vice-versa pendant cette même période est considérée comme une pratique recommandée, bien qu'elle ne soit pas imposée par la loi. Pour le particulier, l'utilisation de ces comptes multidevises est transparente, puisque les extraits de compte contiennent systématiquement des informations relatives à l'unité monétaire d'origine des transactions.

Ce chapitre passera en revue les services de paiement en euros que le secteur bancaire propose déjà ou a l'intention de proposer sous peu durant la période de transition. En 1998, la Fédération bancaire européenne (FBE) a réalisé une enquête auprès des fédérations bancaires de tous les États membres de l'Union afin de dresser un aperçu des préparatifs du secteur à l'étape B. En ce qui concerne les services de paiement, la majorité des fédérations des pays

participant à l'UEM ont répondu que la plupart des services offerts dans la devise locale le seraient également en euros. Dans tous les États membres, les banques proposent un large éventail de publications relatives aux implications pratiques de l'introduction de l'euro et poursuivront cette pratique tout au long de l'étape B.

2. Les instruments de paiement

2.1. L'argent liquide

2.1.1. *L'échange de billets nationaux contre des billets étrangers*

Bien que les billets et les pièces en euros ne feront leur apparition que le 1^{er} janvier 2002, l'introduction de l'euro en 1999 a engendré quelques avantages immédiats pour le grand public. En effet, dès la fin 1998, la fixation des taux de conversion officiels entre les devises des pays participants et l'euro a éliminé le risque de change.

Cela dit, ce risque n'est qu'un des nombreux paramètres (et un paramètre mineur) qui entrent en considération dans les frais de change. En 1997, l'Institut monétaire européen (IME) estimait les frais de change entre les devises des pays participants à une proportion de 5 à 20 %, sur la base des frais que les banques facturaient à leurs clients pour couvrir leur risque de change. Dans beaucoup de cas, ce risque avait déjà quasiment disparu dans la phase préalable à l'introduction de l'euro, mais celle-ci n'a eu que peu d'influence sur les autres postes de coûts que sont le transport, la sécurité, les assurances, la distribution, le stockage, la manipulation des billets, les frais de liquidité du marché et le fait que les banques doivent conserver des liquidités qui ne génèrent aucun intérêt.

Dans la plupart des pays de l'UEM, l'arrivée de l'euro a coïncidé avec un changement dans la manière dont les banques facturent les opérations de change. Ce fut une conséquence directe de la mise en œuvre par ce secteur de l'article 3 de la recommandation de la Commission n° 98/286/CE, qui porte sur la transparence et qui affirme que les banques devraient indiquer clairement l'application des taux de conversion, conformément aux dispositions du règlement (CE) n° 1103/97, et mentionner séparément les frais qu'elles appliquent.

Cette nouvelle façon de procéder diffère radicalement de celle qui prévalait auparavant, lorsque les banques facturaient leurs services en utilisant la marge de fluctuation, l'écart entre le cours de vente et le cours d'achat des monnaies. Le fait que, du jour au lendemain, elles ont affiché explicitement des frais dont le grand public n'avait pas conscience a immédiatement suscité un scandale dans l'opinion, imprégnée de l'impression que les banques prélevaient de nouveaux frais sur leurs clients pour couvrir leurs pertes de revenus découlant de l'introduction de l'euro. En réalité, il s'agissait uniquement d'une manière différente, et plus transparente, de présenter des frais identiques.

En fin de compte, à l'occasion d'une audition de la commission économique, monétaire et de la politique industrielle, le 16 février 1999, la FBE est parvenue à démontrer que, pour le consommateur, les frais de change avaient diminué sensiblement dans tous les États membres participants. Certes, des cas d'augmentation ont été signalés, mais la FBE s'est déclarée prête à examiner les plaintes pour frais abusifs qui seraient déposées à l'encontre de ses banques affiliées.

En février 1999, la DG IV de la Commission a mené une enquête-surprise dans huit banques de quatre États membres soupçonnées d'avoir conclu des ententes illicites relatives à la fixation des frais de change. Les résultats de cette opération n'étaient pas encore connus au moment de la rédaction de ce document.

2.1.2. Les retraits d'argent liquide à des distributeurs automatiques à l'étranger

Ici non plus, rien n'a changé durant l'étape B, si ce n'est que le risque de change lié à ces transactions a disparu. Cette évolution a néanmoins poussé les banques à revoir leurs systèmes de tarification de ces services, qui varient d'un pays et d'une banque à l'autre. Dans tous les cas, la facturation de frais sur la base de la marge de fluctuation a cependant disparu. Cela n'a guère attiré l'attention des médias dans les pays où les banques prélevaient déjà un forfait minimum en plus de cet écart (et, dans certains cas, un pourcentage distinct en fonction du montant retiré), notamment l'Allemagne et l'Italie. Par contre, dans d'autres pays, comme la Belgique, les banques ont été mises au pilori par les médias du fait qu'elles ont remplacé la marge de fluctuation par une commission forfaitaire. Si cette mesure rendait un peu plus coûteux les retraits de petites sommes, on constate que, globalement, les retraits d'argent liquide aux distributeurs automatiques sont devenus moins chers partout.

2.2. Les chèques

2.2.1. Les chèques nationaux

Il règne une certaine confusion quant aux possibilités d'utilisation transfrontalière des chèques nationaux libellés en euros. La Commission européenne est consciente du coût élevé de ce type d'utilisation par rapport aux frais nettement moindres appliqués à l'utilisation de ces chèques sur le territoire national. Le malentendu vient du fait qu'un chèque libellé en euros n'est pas, par définition, un chèque qui puisse être employé dans toute la zone euro: pour une foule de raisons, il est et reste un moyen de paiement essentiellement réservé à un usage national.

Chaque pays possède sa propre législation sur le chèque, qui n'est pas applicable à l'étranger. Les mesures de sécurité diffèrent également d'un pays à l'autre, de même que, pour des raisons historiques, les technologies et les formats utilisés. Les chéquiers sont émis dans la langue nationale de l'émetteur et, lorsqu'un chèque est tiré, le montant en lettres doit aussi être écrit dans la langue de l'émetteur. Toutes ces caractéristiques expliquent pourquoi, à quelques exceptions près, les détaillants à l'étranger n'acceptent pas volontiers ces chèques. Ils courent en effet le risque de se retrouver avec un chèque impayé ou d'être victimes d'une fraude, d'autant que leurs propres banques ne garantissent pas le paiement de ces instruments, et ils doivent aussi supporter des frais importants d'encaissement. En outre, ces chèques ne font pas l'objet d'une troncation transfrontalière, de sorte qu'ils doivent être présentés physiquement à la banque émettrice, ce qui entraîne notamment de lourds frais de manipulation, de transport et de sécurité ainsi que des retards de paiement.

À la question de savoir s'il faut entreprendre la standardisation des législations nationales sur le chèque et celle de leurs formats et de leurs technologies, il convient de répondre par la négative. Le recours aux chèques varie énormément selon les États membres. En 1997, la France, l'Irlande, l'Italie, le Portugal et le Royaume-Uni s'approprièrent 87,5 % de l'utilisation totale de chèques dans l'Union européenne. Dans les autres États membres, ceux-

ci ne sont qu'un moyen de paiement marginal qui a cédé la place à des instruments plus évolués, comme les cartes de débit et de crédit, qui sont moins coûteuses à traiter et qui offrent une plus grande sécurité dans un environnement en ligne. En 1997 toujours, l'utilisation des chèques en Belgique, en Allemagne, en Espagne, aux Pays-Bas, en Autriche et en Finlande ne dépassait pas dix chèques par personne⁵. Le secteur bancaire de ces États membres n'accepterait pas d'investir des montants importants afin de relancer l'utilisation de ces chèques, perçus comme un moyen de paiement désuet par la majorité des consommateurs de ces pays.

2.2.2. Les eurochèques

Produits d'Europay International, les eurochèques sont des chèques standardisés qui peuvent être utilisés à la fois sur le territoire national et à l'étranger. Ils sont garantis par la banque émettrice jusqu'à concurrence de 200 euros, pour autant que les conditions requises soient remplies.

Comme les chèques nationaux, les eurochèques sont également un produit en déclin: leur usage décroît au profit des cartes de paiement pouvant être utilisées soit dans les distributeurs automatiques de billets, soit dans les terminaux des points de vente, soit dans les deux à la fois. D'ailleurs, dans leur politique de communication et dans leurs mécanismes de tarification, les banques encouragent les consommateurs à délaisser le chèque. La Norvège et la Suède n'acceptent même plus les eurochèques comme moyen de paiement valable. Les banques néerlandaises ont décidé de ne pas accepter les eurochèques libellés en euros pour les retraits liquides pendant l'étape B et de ne plus les accepter du tout dès 2002, lorsque les pièces et les billets en euros seront introduits. Elles conseillent également aux commerçants de les refuser durant la période transitoire. Cependant, la DG IV de la Commission a annoncé son intention d'ouvrir une enquête au sujet de cette décision, car elle soupçonne une collusion de la part de ces banques.

La question reste néanmoins de savoir si l'eurochèque aura un avenir après l'introduction des pièces et des billets en euros. En effet, les cartes de crédit sont largement admises comme moyen de paiement international. Dès 2002, il devrait en être de même pour les cartes de débit internationales auprès des commerçants de toute l'Union européenne. La mise en circulation des billets et des pièces en euros rendra inutiles les fastidieuses opérations de change, et les consommateurs qui auront besoin de liquidités à l'étranger pourront compter sur le vaste réseau des distributeurs automatiques.

Il ne fait aucun doute que le secteur bancaire continuera de promouvoir l'usage des cartes au détriment des chèques, car même l'eurochèque, malgré sa standardisation au niveau international, est nettement plus coûteux à traiter que les paiements par carte et que, dans un environnement en ligne, les fraudes aux cartes sont beaucoup plus faciles à repérer que les fraudes aux chèques.

⁵ Les chiffres cités dans ce paragraphe émanent de la BCE. Ils ne font pas la distinction entre les chèques nationaux et les eurochèques.

2.3. Les cartes bancaires

Parmi les moyens fiduciaires de paiement, les cartes bancaires sont ceux qui affichent la croissance la plus rapide. Leur part du marché communautaire a augmenté de 8,3 % en 1997 alors que tous les autres moyens de paiement non liquides (chèques, virements, prélèvements automatiques) ont perdu du terrain ou sont restés à leur niveau de 1996. La taille de la part du marché occupée par les cartes varie largement d'un pays à l'autre. C'est en Belgique, au Danemark, en Grèce, en Espagne, en France, au Portugal, en Finlande et au Royaume-Uni qu'elle est la plus importante, avec plus de 20 %.

2.3.1. Les terminaux des points de vente

La possibilité pour le consommateur de payer en euros à l'aide de sa carte bancaire est déterminée dans une large mesure par les capacités des terminaux des points de vente. La situation en la matière diffère fortement selon les États membres.

Dans certains pays, ces terminaux sont la propriété des banques ou de leurs filiales, qui en assurent la gestion. Dans ce cas, le secteur bancaire est entièrement responsable du rythme d'introduction des terminaux eurocompatibles. Ailleurs, ces appareils sont la propriété des commerçants, à qui il appartient de décider de les adapter à l'euro. Cette eurocompatibilité peut être mise en œuvre de plusieurs manières. Parfois, c'est le commerçant qui détermine lui-même si le paiement est effectué dans la monnaie nationale ou en euros. Dans d'autres cas, le terminal est réglé sur la devise nationale, mais il affiche les prix dans cette devise et en euros. D'autres terminaux eurocompatibles ne possèdent pas la fonction du double affichage, mais impriment le montant dans les deux devises sur la souche de la transaction.

L'introduction des terminaux eurocompatibles est également conditionnée par l'âge des appareils existants et par leur nombre. Ici aussi, la situation présente de grandes différences entre les États membres, comme le montrent les chiffres publiés par la BCE sur le nombre de terminaux par million d'habitants. Dans l'UE, leur nombre moyen était de 7 146 en 1997, les extrêmes étant l'Espagne, avec 16 691 appareils par million d'habitants, et l'Irlande, avec 1 402 terminaux seulement.

Le rythme d'installation des nouveaux terminaux varie également d'un État membre à l'autre. Dans les pays où ces appareils sont la propriété des commerçants, la demande est encore faible. Et là où ils ont le choix de programmer les paiements dans la monnaie nationale ou en euros, ils optent majoritairement pour la première possibilité.

2.3.2. Les cartes de crédit

Les cartes de crédit sont l'exemple type qui illustre que, lorsqu'il y a un enjeu économique, les banques peuvent se mobiliser rapidement pour développer des initiatives de paiement transfrontalier d'une grande efficacité. Aujourd'hui, les cartes de crédit sont généralisées dans tous les États membres.

La tarification des opérations réalisées à l'étranger à l'aide de ces cartes varie d'un pays à l'autre mais, partout, les banques ont supprimé les frais liés aux marges de fluctuation. Dans quelques pays, notamment la Belgique et l'Italie, les consommateurs ne paient plus aucuns frais sur leurs transactions effectuées dans la zone euro, ce qui rend la carte de crédit aussi peu coûteuse à utiliser dans cette zone que sur le territoire national. Cette tendance est

probablement vouée à se généraliser car, dans les autres États membres, les banques se sont engagées dans la course aux parts de marché.

2.3.3. Les cartes de débit

Les cartes de débit ont été lancées dans de nombreux États membres pour être utilisées uniquement sur leur territoire. Depuis, les sociétés émettrices ont multiplié les efforts pour promouvoir leurs propres cartes internationales, dont l'acceptation varie en fonction de leur type et de l'État membre concerné. On peut raisonnablement prévoir que ces cartes finiront par s'imposer dans tous les États membres avant la fin de la période de transition et que toutes les grandes banques les proposeront à leurs clients.

Les cartes de débit internationales permettront aux consommateurs qui n'appartiennent pas aux tranches de revenu les plus élevées (et qui n'ont de ce fait pas de carte de crédit) de payer par carte à l'étranger, ce qui réduira encore la nécessité des eurochèques et de l'argent liquide.

2.3.4. Les porte-monnaie électroniques

Les porte-monnaie électroniques sont la dernière nouveauté dans la gamme des cartes de paiement. Ils ont été conçus pour répondre à des besoins de paiement purement domestiques, pour régler de petites sommes chez le boulanger ou chez l'épicier ou pour être utilisées dans les parcmètres ou les téléphones publics. Au départ, les technologies mises en œuvre dans les États membres étaient concurrentes et incompatibles. Puis, vu le succès remporté par ces cartes dans certains pays (la Belgique est très exemplative à cet égard: en 1998, les transactions effectuées au moyen des porte-monnaie électroniques ont dépassé celles réalisées à l'aide des cartes de crédit), ces technologies se sont exportées. Il est cependant difficile de prévoir quel est le système qui finira par s'imposer, car cette évolution dépend uniquement des forces du marché.

La Commission européenne a rapidement encouragé le développement d'un porte-monnaie électronique paneuropéen, mais les normes susceptibles d'assurer l'interopérabilité entre les différents systèmes en place dans un avenir relativement proche ne sont apparues que récemment. Encore aujourd'hui, beaucoup doutent des mérites de ce produit et sont perplexes quant à sa valeur économique, mais on peut raisonnablement prévoir que l'interopérabilité sera chose acquise pour la fin de l'étape B, mais certainement pas avant.

2.4. Les prélèvements automatiques transfrontaliers

La plupart des États membres possèdent des systèmes efficaces de prélèvement automatique, qui ont été adaptés en vue de l'euro. Cet instrument de paiement qui a fait ses preuves continue d'enregistrer un volume croissant de transactions. En 1997, celles-ci ont augmenté de 10,6 % dans l'Union européenne. En Allemagne, en Espagne, en Irlande, aux Pays-Bas et en Autriche, leur nombre est même supérieur à celui des transactions par cartes.

Jusqu'à présent, toutefois, le volume des paiements transfrontaliers n'a jamais garanti le développement d'un système paneuropéen de prélèvements automatiques. Plusieurs études ont été réalisées à ce sujet ces dernières années, mais sans grand succès. À l'heure actuelle, deux groupes de travail au moins se penchent sur ce dossier, l'un au sein du Comité européen de normalisation bancaire (CENB), l'autre au sein de SWIFT. Tout tourne autour de

l'élaboration de normes, des frais occasionnés par un tel système et des recettes qu'il permettrait de générer.

Il y a cependant une autre dimension, fondamentale, à prendre en considération: celle de la protection des consommateurs. Les législations nationales présentent peu de points communs d'un pays à l'autre, ce qui constitue un obstacle majeur au développement d'un système européen. S'il devait voir le jour, il est probable qu'il se limiterait dans un premier temps aux relations entre entreprises, car il permet de contourner plus aisément les divergences entre les législations que s'il s'agit des relations entre les entreprises et les particuliers.

2.5. Les virements transfrontaliers

Le grand public a tendance à assimiler les virements transfrontaliers dans la zone euro à des virements nationaux. Il est vrai que depuis l'introduction de l'euro, le seul élément qui les différenciait (la devise dans laquelle ils étaient libellés) tend à disparaître. Dès lors, aux yeux de beaucoup, les frais bancaires des virements transfrontaliers entre pays participants devraient être considérablement réduits, voire être ramenés au niveau de ceux des virements nationaux.

Le fait que cette réduction ne soit pas intervenue au début de l'étape B a valu de nombreuses critiques au secteur bancaire. Le 16 février 1999, la commission économique, monétaire et de la politique industrielle du Parlement européen a organisé une audition des professionnels de ce secteur, à l'occasion de laquelle la FBE a expliqué que les banques ne travaillaient plus avec les marges de fluctuation – ce qui a effectivement réduit les frais des transactions pour le consommateur – depuis l'arrivée de l'euro, qui a supprimé le risque de change. La FBE a toutefois ajouté qu'il ne fallait pas s'attendre à une nouvelle diminution des frais bancaires à court terme, car l'euro n'a pas fondamentalement modifié la méthode de traitement des virements transfrontaliers.

Le fait est que ces virements sont nettement plus complexes à traiter que les virements nationaux, notamment faute d'une standardisation internationale. Au fil du temps, les processus de traitement des paiements nationaux sont devenus de plus en plus efficaces et de plus en plus standardisés, au point de permettre le traitement électronique direct d'une très grande proportion de transactions. Cette évolution est née de la nécessité économique de traiter quotidiennement de gros volumes de paiements de la manière la plus efficace qui soit. La pression économique pour harmoniser les virements transfrontaliers commerciaux était, elle, beaucoup plus faible, leur volume étant nettement moindre (on l'estime à 1 à 3 % du volume des paiements nationaux). Du côté des particuliers, la pression était tout aussi faible: la plupart des consommateurs n'auront jamais à effectuer le moindre virement transfrontalier au cours de leur existence et, lorsque c'est le cas, ils sont plus susceptibles d'utiliser leur carte de crédit, grâce à laquelle ils ne paient aucuns frais supplémentaires. Néanmoins, de nombreuses banques proposent à leurs clients la possibilité d'effectuer des virements transfrontaliers dans la zone euro à moindres frais.

Par rapport à un virement national, un virement transfrontalier nécessite un nombre important d'étapes supplémentaires, à commencer par l'encodage des données. Le grand problème dans cette phase est l'exactitude des informations quant au bénéficiaire du paiement: il arrive souvent que son nom ou son numéro de compte soit incomplet, ce qui oblige la banque à effectuer de coûteuses recherches manuelles et ce qui ralentit considérablement la vitesse de

traitement. Dans le cas d'un virement national, la plupart des États membres ont la possibilité d'identifier le bénéficiaire sur la base de son numéro de compte, ce qui n'est pas possible pour des bénéficiaires à l'étranger. La structure des numéros de compte diffère d'ailleurs d'un pays à l'autre et, dans certains, comme l'Allemagne, elle n'est même pas uniforme. Dans d'autres pays, ces numéros sont extrêmement longs. En France, par exemple, ils contiennent 23 chiffres.

Tous ces éléments augmentent les risques d'erreur et contraignent les banques à prendre des précautions supplémentaires et à prévoir davantage de mesures de contrôle. Le SEBC a certes élaboré un projet visant à uniformiser la structure des comptes bancaires en Europe (IBAN ou *International Bank Account Number*), mais la plupart des banques n'ont pas encore trouvé le temps de le mettre en œuvre, tant il est vrai que leurs services informatiques avaient des priorités plus urgentes avec l'introduction de l'euro et l'approche de l'an 2000. Seule une petite minorité d'institutions bancaires appliquent déjà l'IBAN. Les autres devraient être prêtes pour 2002 au plus tard. Il faudra donc attendre avant que l'IBAN ne puisse s'imposer sur le marché et porter ses premiers fruits.

2.6. Une norme internationale pour les ordres de paiement

Le SEBC est également occupé à élaborer une norme internationale pour les ordres de paiement. Il s'agira d'un formulaire préimprimé à lecture optique qui permettra, grâce à l'utilisation de l'IBAN, de combiner les instructions de paiement avec des factures transfrontalières afin de faciliter le traitement informatisé des virements internationaux. Ce document devra d'abord être rempli par le futur bénéficiaire du paiement. Celui-ci le transmettra ensuite à son client, qui devra ajouter les informations qui le concernent. Il s'agira d'un énorme pas en avant dans la standardisation du traitement des virements transfrontaliers, mais cette norme vient à peine d'être rédigée et est encore loin d'être mise en œuvre. Néanmoins, avec l'IBAN, elle devrait avoir un impact profond sur la réduction du coût de ce traitement d'ici quelques années.

Outre l'étape de l'encodage, les banques qui traitent des virements transfrontaliers doivent réunir et encoder, toujours manuellement, des informations au sujet de leurs clients pour compiler les statistiques de balance des paiements qu'elles sont tenues de fournir aux pouvoirs publics. Les données à fournir varient considérablement d'un État membre à l'autre, de sorte que les banques ne sont pas sur un pied d'égalité en la matière. Au Royaume-Uni, par exemple, elles ne doivent pas remettre ces statistiques systématiquement: leur collecte s'effectue par échantillonnage. Le secteur bancaire a demandé la suppression de cette obligation pour les virements intracommunautaires, en vain jusqu'ici. En outre, la nature des statistiques requises est modifiée régulièrement, obligeant ainsi les banques à consacrer leurs précieuses ressources informatiques à adapter leur infrastructure dans ce sens alors qu'elles pourraient les mobiliser pour améliorer leurs services à leur clientèle.

Ensuite, les banques doivent choisir le système d'acheminement du virement: soit via leur propre réseau international, soit via celui de leurs banques correspondantes, soit encore via un des nombreux systèmes de compensation qui ont vu le jour avec l'arrivée de l'euro. L'acheminement simultané du paiement et des informations qui le concernent nécessite l'envoi de plusieurs messages SWIFT. Dans la plupart des États membres, le coût unitaire de l'envoi d'un paiement via un système de compensation paneuropéen est notablement supérieur à celui de l'envoi par le biais d'un système national. Ces systèmes de compensation

sont analysés plus en détail dans la section qui suit, mais il importe de préciser que, pour la banque, leur coût ne constitue qu'un petit élément du coût total du traitement d'un virement transfrontalier.

Comme cela a déjà été signalé plus haut, le faible volume des transactions est un autre élément qui joue en défaveur des virements transfrontaliers: abstraction faite des virements interbancaires exclusivement professionnels, les paiements commerciaux internationaux ne représentent que de 1 à 3 % du volume des paiements nationaux. Comme le coût du traitement de ces transactions est principalement fixe, on comprend mieux que leur coût unitaire soit de loin supérieur à celui du traitement des virements nationaux, étant donné les gros investissements nécessaires.

Il est donc fatalement illusoire de vouloir comparer les frais bancaires des virements nationaux avec ceux associés aux virements internationaux. Dans tous les États membres, le secteur bancaire soutient le traitement des premiers à grands coups de subventions. Il n'existe aucun pays où les frais payés par le client suffisent à couvrir les frais bancaires de ce traitement. D'ailleurs, il est gratuit dans beaucoup de pays et, dans d'autres, les frais fixes prélevés par les banques couvrent aussi la gestion des comptes courants. Ce relatif manque de transparence occulte le fait que les clients qui exécutent un grand nombre de virements nationaux sont subventionnés par ceux qui n'en effectuent pas ou peu. L'heure étant précisément à la transparence, il ne semble pas indiqué de transposer ce système aux virements transfrontaliers.

2.7. Les systèmes de compensation dans la zone euro

Dans la section précédente, nous avons vu que les frais facturés par les systèmes de compensation aux banques ne constituaient qu'un des nombreux éléments à entrer dans le coût du traitement des virements transfrontaliers.

Beaucoup ont cru que la mise en place du système TARGET aurait comprimé substantiellement les frais de traitement des paiements internationaux pour les banques. Ils se trompaient car ce système n'a jamais eu pour objectif de s'appliquer aux virements transfrontaliers commerciaux. Il s'agit d'un système de compensation conçu spécialement pour traiter le paiement de gros montants d'une manière irrévocable, en particulier dans le contexte des opérations de politique monétaire de la BCE. Les frais unitaires de transaction sont relativement élevés.

En réalité, l'introduction de l'euro et des systèmes de compensation paneuropéens a rendu les décisions d'acheminement des paiements plus difficiles qu'auparavant. Les banques sont encore occupées à se familiariser avec ce nouvel environnement. Lorsqu'elles le maîtriseront totalement, elles travailleront aussi plus efficacement.

Cela dit, la critique qui consiste à dire que les nouveaux systèmes de compensation paneuropéens favorisent les virements transfrontaliers interbancaires et ignorent jusqu'à présent les paiements commerciaux de petits montants est bel et bien justifiée. Jusqu'à la fin de 1998, la plupart des banques ont estimé que le réseau des banques correspondantes était, comme dans le passé, le mieux à même de traiter ces petites opérations. L'euro n'a donc rien changé pour ce type de paiements, sinon qu'il a supprimé le risque de change sur les transactions et les frais qui étaient répercutés sur le client. La transposition dans les

législations nationales de la directive européenne sur les virements transfrontaliers, qui devait intervenir en août 1999, devrait améliorer davantage la transparence de la tarification, réglementer les délais de crédit et améliorer les informations sur ces opérations.

Le marché s'adapte rapidement. Des problèmes d'acheminement sont survenus durant les premières semaines qui ont suivi le lancement de l'euro, tandis que les capacités de traitement de plusieurs systèmes de compensation paneuropéens sont manifestement excessives. Ces éléments ont joué un rôle déterminant dans la décision d'une série de banques de compensation de clôturer leurs comptes nostro dans leurs banques correspondantes et de réacheminer les virements commerciaux transfrontaliers par le biais des systèmes de compensation internationaux.

Cette évolution devrait se poursuivre au cours des mois et des années qui viennent, à un rythme qui sera conditionné par la souplesse des infrastructures informatiques des banques et par les moyens que celles-ci consacreront à les adapter. Le coût du traitement des transactions étant essentiellement fixe, ce mouvement contribuera à diminuer les frais unitaires des compensations effectuées via les systèmes paneuropéens. Cette diminution se répercutera en fin de compte sur les clients, mais évidemment pas du jour au lendemain.

Les chambres de compensation automatique sont un autre progrès fréquemment évoqué pour abaisser le coût du traitement des virements transfrontaliers. La solution consisterait à relier les systèmes de compensation nationaux entre eux pour qu'ils puissent traiter les paiements de petites sommes.

Cette solution se heurte entre autres au fait que les différents mécanismes nationaux de compensation fonctionnent selon des normes et des protocoles de communication qui leur sont propres. Leur liaison pose des problèmes techniques complexes qui nécessiteront de lourds investissements susceptibles d'affaiblir, voire d'anéantir l'avantage de ces systèmes sur les systèmes paneuropéens: leur coût unitaire inférieur. Une expérience de mise en liaison réalisée en 1993-94 par les secteurs bancaires belge, allemand, italien et britannique s'est soldée par un échec, faute d'un volume de paiements suffisant.

Un autre problème est que cette liaison créerait des interdépendances entre des systèmes différents, conçus à l'origine pour être autonomes, et engendrerait donc de nouveaux risques. C'est d'ailleurs le talon d'Achille du système TARGET. Il ne faudrait pas répéter cette erreur pour le traitement des petits virements internationaux. Dans l'état actuel des choses, il serait préférable de réduire le nombre de systèmes de compensation plutôt que de les augmenter.

3. Conclusion

Les systèmes indispensables pour faciliter le passage des particuliers à l'euro sont en place. Dans la plupart des cas, tous les services de paiement nationaux et transfrontaliers les plus courants sont disponibles à la fois dans l'unité monétaire nationale et en euros à des tarifs identiques, le choix de la devise étant laissé au consommateur selon le principe «pas d'obligation, pas d'interdiction». Dans tous les États membres, dans le cadre de leur service à la clientèle, les banques ont organisé de vastes campagnes d'information relatives aux implications pratiques de l'introduction de l'euro.

Pendant la période de transition, plusieurs travaux «logistiques» restent à effectuer ou à parachever, le moindre n'étant pas le remplacement des terminaux de paiement des points de vente par des appareils eurocompatibles.

Certains estiment que l'arrivée de l'euro aurait dû s'accompagner d'une réduction «suffisante» des frais prélevés par le secteur bancaire. Pourtant, les frais relatifs au change de billets et aux virements transfrontaliers sont aujourd'hui inférieurs dans tous les États membres. La notification explicite des frais de traitement de ces opérations par les banques, comme le stipule la recommandation de la Commission européenne (frais qui étaient autrefois compris dans la marge de fluctuation), a donné la fausse impression que les banques facturaient de nouveaux frais. On a certes constaté des hausses de ces frais çà et là, mais elles étaient le plus souvent liées aux transactions de très petits montants qui étaient facturées un peu plus cher depuis l'application de forfaits minimaux pour une série de services à coût fixe élevé pour les banques. La Fédération bancaire européenne a déclaré qu'elle était prête à intervenir dans les cas d'abus avérés.

Plusieurs progrès importants se dessinent, qui influenceront certainement la tarification des virements transfrontaliers, les principaux étant l'uniformisation de la structure des comptes bancaires et l'instauration d'une norme internationale pour les ordres de paiement, qui devraient intensifier le traitement électronique direct de ces opérations. Les banques sont toujours dans la phase d'adaptation de leurs filières d'acheminement de ces paiements sur la base de l'expérience qu'elles ont vécue lors des premières semaines qui ont suivi le lancement de l'euro. À cet égard, il est significatif de constater qu'elles commencent à réacheminer les paiements commerciaux du réseau des banques correspondantes vers les systèmes de compensation paneuropéens. On ignore encore quels sont les systèmes qui se révéleront les plus efficaces, mais on peut supposer que ceux qui fonctionneront le mieux attireront de plus gros volumes de transactions, ce qui aura une influence à la baisse sur le coût unitaire de celles-ci. Dans le même ordre d'idées, le développement de systèmes de compensation automatique ne semble pas souhaitable, car il ne résoudra pas les problèmes actuels.

Une chose est sûre, c'est que ces progrès mettront du temps à se concrétiser. Il n'est pas réaliste d'espérer récolter tous les bénéfices de l'euro dans les premières semaines ni les premiers mois de son lancement. Ce seront les forces du marché qui accéléreront le rythme des changements qui doivent conduire à une meilleure efficacité et à une compression des coûts.

V. LA PÉRIODE DE TRANSITION DANS LE SECTEUR COMMERCIAL NON FINANCIER

Alors que la conversion harmonieuse et réussie des marchés financiers à l'euro le 1^{er} janvier 1999 a entraîné dans son sillage les entreprises bancaires et financières, ce ne fut pas le cas du secteur commercial non financier. Ce chapitre tentera de répondre aux questions suivantes:

- quelle est la position des entreprises de la zone euro vis-à-vis du passage à la monnaie unique entre 1999 et 2002?
- quels sont, à cet égard, les principaux enjeux pour les entreprises établies dans des pays extérieurs à la zone euro?
- quels sont les principaux obstacles à l'utilisation de l'euro pendant la période de transition?

Pour la plupart, les entreprises ont considéré le lancement sans faille de l'euro le 1^{er} janvier 1999 comme un non-événement et la conversion des bourses comme une opération purement technique laissée aux seuls spécialistes.

Certes, beaucoup savent que l'euro existe et qu'il est la monnaie unique de l'Union économique et monétaire (UEM), mais ils ne le voient que comme une devise «virtuelle». La majorité des utilisateurs oublient que lorsqu'ils établissent une facture en marks ou qu'ils en paient une en pesetas, ils font en réalité usage de l'euro. Le choix de traiter en euros plutôt que dans une unité nationale est uniquement une question de *libellé*, pas un choix de devise.

Les entreprises ont été l'une des grandes forces motrices qui ont sous-tendu le processus de création de l'UEM. Elles ont largement soutenu le resserrement de l'intégration monétaire car il levait l'incertitude du risque de change et leur permettait de réduire leurs frais de fonctionnement. L'Union économique et monétaire a également amélioré l'environnement macroéconomique en abaissant les taux d'intérêt, en assurant la stabilité des prix et en garantissant l'assainissement des finances publiques.

Les entreprises – essentiellement les grandes multinationales – ont fait de leurs préparatifs à l'euro une question de *stratégie économique*. Les plus rapides ont lancé des projets en la matière dès 1995, dans la plupart de leurs départements et de leurs domaines d'activité. Certaines ont déjà commencé à utiliser la monnaie unique, par exemple en affichant leurs prix en euros aux côtés de la monnaie nationale. On a assisté à quelques mouvements d'adaptation des prix, notamment dans le secteur automobile, pour évoluer dans un environnement plus transparent.

C'est aussi dans l'euro qu'il faut voir une partie de l'explication de quelques-unes des grosses fusions qui ont eu lieu ces derniers mois.

En outre, les entreprises ont mis en œuvre de nombreuses mesures de formation à l'euro pour leur personnel.

Pourtant, la grande majorité d'entre elles continuent de travailler dans leur unité monétaire nationale. Il n'existe pas encore de masse critique suffisante d'entreprises désireuses de se convertir totalement à la monnaie unique. Même celles qui l'utilisent aux côtés de la monnaie nationale ne l'y ont pas encore substituée.

1. Les réactions des entreprises au passage à l'euro

Par souci de réalisme, nous avons principalement retenu ci-après des études effectuées après septembre 1998, quoique les travaux antérieurs soient utiles pour discerner des tendances. Le lecteur trouvera la liste de nos sources dans la bibliographie.

1.1. L'influence de la taille de l'entreprise

Toutes les études montrent combien la taille des entreprises détermine la réponse à la question «Avez-vous pris des décisions quelconques quant au passage à l'euro?». Les réponses négatives se répartissent comme suit, en fonction du nombre de travailleurs.

Tableau 1 – L'influence de la taille des entreprises sur leur préparation à l'euro

Nbre de travailleurs	<i><10</i>	<i>10-50</i>	<i>50-250</i>	<i>250-1000</i>	<i>>1000</i>
% de NON	41,5 %	25,5 %	12 %	6,4 %	1,2 %

Ces chiffres concernent uniquement les entreprises qui ont répondu à l'enquête. L'expérience révèle que, dans la pratique, *de nombreuses entreprises de petite taille ne répondent pas aux enquêtes*, tandis que les plus grandes, qui se sont penchées sur la question de l'euro, sont plus enclines à le faire. Cela biaise évidemment les résultats. L'Italie est une illustration typique de ce phénomène: 93 % des entreprises de moins de 50 travailleurs n'avaient participé, à la fin 1998, à aucune mesure d'information ni de formation à propos de l'euro. Dès lors, plutôt que de s'appuyer sur les chiffres ci-dessus, on pourrait affirmer qu'à la fin 1998, la situation se présentait de la manière suivante:

- parmi les entreprises de moins de 20 travailleurs, très peu étaient prêtes pour l'euro;
- parmi celles de 20 à 200 travailleurs, elles étaient la moitié à s'y être préparées ou à vouloir le faire;
- parmi celles de plus de 200 travailleurs, la quasi-totalité étaient prêtes pour l'euro (c'est-à-dire qu'elles disposaient d'un plan de passage à la monnaie unique, même si certaines ne comptaient pas le mettre en œuvre avant 2001).

1.2. L'influence de l'internationalisation

Le degré de sensibilisation à l'euro est plus élevé dans les entreprises exportatrices ou celles qui doivent affronter une rude concurrence étrangère sur leur marché national.

1.3. Les implications sur les divers départements de l'entreprise

Les entreprises qui ont commencé à étudier les implications de l'euro ont tendance à le faire sous l'angle financier. Les chiffres absolus diffèrent d'une étude à l'autre, mais le *classement* qu'ils permettent d'établir est instructif.

Tableau 2 – Les implications de l'euro: les perceptions des entreprises

	Min./Max.
Comptabilité/Finances	83-100 %
Informatique	60-95 %
Concurrence/Marketing	12-87 %
Personnel	21-73 %
Achats	13-65 %
Stratégie	9-39 %
Production	13-36 %

Lorsqu'on observe les pourcentages minimaux de ce classement, on constate que les aspects techniques (comptabilité, informatique) dominent et que les aspects commerciaux (ventes, achats et stratégie concurrentielle) n'ont qu'une importance secondaire. Il ne devrait pas en être ainsi.

Une étude réalisée en octobre 1998 indique que quatre entreprises sur dix qui avaient commencé à se préoccuper du basculement à l'euro n'avaient pas encore d'idée précise quant à l'évolution de leur tarif de base ni quant aux informations qu'elles fourniront à leurs clients. Les implications majeures de la transparence des prix sur les aspects commerciaux n'étaient donc pas encore suffisamment prises en considération.

Dans ces circonstances, il n'est pas étonnant de constater que les possibilités de rationalisation des achats sont encore moins bien comprises (38 % des entreprises) et que 27 % seulement estiment que la monnaie unique facilitera les achats à l'extérieur de la zone euro. On n'ose pas se demander ce qu'il en est dans les entreprises qui n'ont pas répondu à l'enquête...

On peut donc en conclure que *les entreprises de moins de 200 travailleurs qui n'ont pas de marché d'exportation ignorent ou négligent les changements significatifs qui se produiront sur leur marché du point de vue de la concurrence*. Parmi ces entreprises, seules celles actives dans des créneaux abrités ne devront pas faire face à des surprises.

Cette situation préoccupante dévoile la profondeur du gouffre entre les grandes entreprises et les petites en ce qui concerne la planification. Il y a manifestement un manque de communication entre les grandes entreprises et leurs petits clients et fournisseurs. Les organismes publics et les associations professionnelles doivent donc poursuivre leurs campagnes de communication et les adapter de manière à accroître la sensibilisation des petites entreprises (voir le point 3.1 ci-dessous).

1.4. La situation géographique

Une comparaison effectuée dans cinq pays de la zone euro sur la base d'un large échantillon d'entreprises (500 de grande taille et 500 de taille moyenne⁶) révèle des différences substantielles selon les pays dans les entreprises de la deuxième catégorie.

- En ce qui concerne l'information, seuls les chefs d'entreprise italiens estiment ne pas être suffisamment informés.

Pays-Bas 98 % Allemagne 90 % Espagne 87 % France 85 % Italie 62 %

- En réponse à la question «Avez-vous étudié sérieusement toutes les conséquences que l'euro aura sur votre entreprise?», les entreprises françaises étaient, en septembre 1998, les moins avancées.

Allemagne 92 % Pays-Bas 91 % Espagne 85 % Italie 75 % France 71 %

- «Avez-vous effectué les modifications nécessaires dans votre système comptable?» (septembre 1998)

Allemagne 68 % Pays-Bas 67 % Espagne 59 % France 48 % Italie 45 %

Il faut signaler qu'une enquête réalisée en 1999 par la Fédération européenne des experts-comptables (FEE) semble indiquer une amélioration des préparatifs à l'euro (dans les entreprises qui ont participé à l'enquête).

>90 %:	<i>Allemagne, Autriche</i>
85-90 %:	<i>Belgique, Irlande, Luxembourg, Pays-Bas</i>
80-85 %:	<i>France, Finlande, Espagne</i>
70-80 %:	<i>Grèce, Italie, Portugal, Royaume-Uni</i>
<60 %:	<i>Suède, Danemark</i>

Cette situation peut toutefois ne refléter que les préparatifs initiaux, sans qu'ils aient nécessairement été mis en œuvre.

⁶ Chiffres de ventes variant entre 20 et 120 millions d'euros.

1.5. Le secteur d'activité

Le secteur d'activité des entreprises influence fortement leur degré de préoccupation quant à l'évolution du marché.

<i>Vente au détail</i>	66 %
<i>Produits manufacturés</i>	59 %
<i>Services</i>	44 %

Dans les secteurs de la vente au détail et des services, on peut s'attendre à ce que les entreprises en contact avec des touristes soient davantage sensibilisées par les questions de leurs clients durant la prochaine saison touristique.

1.6. Les cas particuliers

1.6.1. Les régions frontalières

Les entreprises des régions frontalières ont déjà l'habitude de traiter des paiements dans plusieurs monnaies et devraient donc s'adapter très rapidement à l'euro.

1.6.2. Les entreprises touristiques dans les hauts lieux du secteur

Au vu de la réduction des frais sur les paiements transfrontaliers, il est manifestement intéressant pour les touristes de payer en euros à l'aide de leur carte de crédit. Néanmoins, les résidents des pays visités n'utilisent encore l'euro que très rarement. Une grande entreprise française du secteur du tourisme a publié une double liste des prix, en francs et en euros, et a proposé à ses clients la possibilité de payer en euros par carte de crédit. Au cours du premier trimestre de 1999, elle a enregistré les pourcentages suivants de paiements en euros au moyen de ce type de carte:

de 7,5 à 5 %: Italie, Espagne, Allemagne, Irlande, Autriche;
de 5 à 2,5%: Pays-Bas, Belgique, Portugal, Grèce, Luxembourg.

Cette entreprise étant installée en France, le pourcentage pour les clients français est négligeable. En revanche, il est intéressant de noter l'utilisation de l'euro par les ressortissants des pays suivants: Japon (2,1 %), Australie (2 %) et États-Unis (1,5 %). Le Royaume-Uni occupe une place quelque peu isolée: 1,4 % seulement des paiements par carte de crédit originaires de ce pays ont été effectués en euros.

1.6.3. Les entreprises actives dans des créneaux actuellement abrités

2. Les entreprises établies dans les pays non membres de la zone euro

2.1. Les pays «pré-in»

Les quatre pays qui se préparent à leur entrée prochaine dans la zone euro (le Danemark, la Grèce, le Royaume-Uni et la Suède) possèdent des liens commerciaux très étroits avec les

pays de cette zone. L'euro aura donc des implications considérables pour leurs entreprises. Les gouvernements de ces quatre pays ont lancé des campagnes d'information à leur intention.

Dans son plan de passage à l'euro, le gouvernement **britannique** explique que les organes de l'administration se prépareront à la monnaie unique dans les prochains mois, avant même que ne soit prise la décision de rejoindre l'UEM. Pour les entreprises, le message est clair. La Confédération des entreprises britanniques les aide d'ailleurs activement dans leurs préparatifs. En **Suède** et au **Danemark**, l'opinion publique est devenue plus favorable à l'euro, en particulier depuis les crises financières qui ont frappé ces pays alors qu'elles ont épargné leur voisin finlandais, membre de l'UEM. Quant au gouvernement **grec**, il a annoncé son intention d'adhérer à l'UEM en 2001 et d'introduire les pièces et les billets en euros en 2002. Il a rédigé un plan national de transition et les entreprises, surtout celles du secteur touristique, intensifient leurs préparatifs.

Il n'en reste pas moins que les entreprises de ces pays affichent le degré de préparation le plus faible.

2.2. Les pays non membres de l'Union européenne

Dans les pays non membres de l'Union européenne, les entreprises qui entretiennent des relations commerciales avec des pays de la zone euro considèrent l'euro comme une nouvelle devise étrangère. Pour elles, les implications de la monnaie unique seront essentiellement d'ordre technique et se limiteront à la continuité des contrats, à l'informatique, à la facturation, etc. À l'heure actuelle, peu d'entreprises sont conscientes de ses conséquences sur la stratégie des ventes, du marketing ou des achats, sauf les grandes entreprises, qui estiment que l'euro simplifiera leurs opérations.

Les marchés des capitaux de la zone euro attirent également de grandes multinationales qui cherchent à diversifier leur financement. Ainsi, la grande entreprise chimique hongroise *Borsodchem* utilise des certificats de dépôt européens, pour permettre aux investisseurs de négocier ses actions en euros. Les groupes énergétiques russes *Gazprom* et *Lukoil*, la société *Estonian Telecom* et la *Polish Kredyt Bank* ont eu tôt fait de l'imiter. Enfin, les banques des pays d'Europe centrale et orientale s'appêtent à proposer des services en euros aux grandes entreprises.

3. Les obstacles à l'utilisation de l'euro pendant la période de transition

L'absence de pièces et de billets en euros constitue un obstacle psychologique majeur à l'utilisation de la monnaie unique pendant la période de transition. Son poids n'a pas été mesuré, mais on sait qu'elle joue un rôle important pour un grand nombre de petites entreprises qui ne sont pas totalement sensibilisées à l'euro. Dès lors que les billets ne seront pas mis en circulation avant 2002, beaucoup de gens ont tendance à penser, consciemment ou non, qu'ils ont tout le temps devant eux et qu'ils peuvent attendre.

3.1. La sensibilisation insuffisante aux retombées stratégiques de l'euro

Seules 34 à 48 % des entreprises qui ont participé aux études sont attentives aux implications de l'euro du point de vue de la concurrence. Si l'on tient compte de celles qui n'ont pas répondu, ce sont plus des trois quarts des entreprises qui ne sont pas sensibilisées. Les organismes publics, les chambres de commerce et les associations professionnelles doivent donc poursuivre leurs efforts de communication. Cependant, il ne faudrait pas en conclure à la nécessité de renforcer les campagnes imprimées à l'intention des petites et moyennes entreprises. Elles sont inondées d'informations de ce genre et beaucoup d'entre elles n'y prêtent que peu d'attention. À cet égard, deux expériences illustrent le rôle que les grandes entreprises peuvent jouer pour améliorer la sensibilité des petites.

Dans le secteur industriel, SIEMENS a envoyé un premier mailing à l'ensemble de ses partenaires (fournisseurs, clients, prestataires de services) en automne 1997. En juin 1998, un autre mailing les a informés de l'intention de SIEMENS de convertir l'intégralité de son système comptable à l'euro dès le 1^{er} octobre 1999 et les invitait à fixer une date pour leur basculement à l'euro dans leurs opérations avec la multinationale. Cette date, annoncée avec un préavis de trois mois, doit être irréversible et s'appliquer à toutes les entreprises du groupe SIEMENS. Ce deuxième mailing incluait un protocole d'accord pour permettre aux partenaires de donner une réponse officielle. Enfin, en automne 1998, tous ont reçu un CD-ROM qui a renforcé l'efficacité de la campagne. Plusieurs grands groupes européens ont agi de la même manière.

Dans le secteur de la vente au détail, le problème de la sensibilisation des fournisseurs est plus compliqué en raison de leur nature très diversifiée, allant de grands groupes tels NESTLÉ ou DANONE au petit magasin de proximité. Le gérant du supermarché, de l'entrepôt et le responsable des achats sont les personnes qui peuvent garantir que tous les fournisseurs seront dûment informés du plan de transition. Le groupe AUCHAN, après avoir envoyé un questionnaire en novembre 1997 et une circulaire en octobre 1998, assure la formation de tous ses acheteurs au moyen d'un jeu. Ces derniers devaient être prêts à *prendre contact directement avec tous les fournisseurs* en 1999 et à négocier avec eux en 2000 de manière à ce qu'ils soient prêts à temps. Il est apparu clairement que, sans ces contacts, les petits fournisseurs régionaux n'auraient jamais été sensibilisés à l'euro.

3.2. L'extension du processus de transition dans le temps

Les impulsions données par les clients et les fournisseurs des entreprises en vue du basculement à l'euro peuvent s'étaler sur trois ans. Les programmes de transition existants sont significatifs. Certains grands groupes les ont mis en œuvre dès 1999. Toutefois, leur effet sur le grand nombre de petites entreprises reste limité en raison du principe «pas d'obligation, pas d'interdiction», qui encourage l'attentisme. Comme le calendrier du passage à l'euro ne peut pas être modifié, les méthodes dynamiques telles que celles appliquées par des groupes industriels ou de distribution (Siemens, Philips, Fiat, Rhône-Poulenc, Auchan) devraient avoir des résultats positifs si elles se généralisaient.

3.3. Les administrations publiques

Si, en matière de comptabilité ou de conversion du capital, les possibilités du passage à l'euro sont claires, ce n'est pas le cas des déclarations de sécurité sociale. Il est positif que la plupart des pays permettent aux assujettis d'établir aussi ces déclarations en euros.

Au-delà de ces problèmes techniques, les administrations publiques ont un rôle clé à jouer pour encourager les entreprises à basculer à l'euro. Toutefois, l'échéance du 1^{er} janvier 1999 est à présent derrière nous, et la priorité que les institutions concernées ont donnée à la monnaie unique risque de s'estomper. Il importe donc que les autorités politiques réaffirment cette priorité afin que les entreprises puissent mettre à profit le reste de la période de transition qui nous sépare de 2002 pour faire progressivement un usage de plus en plus fréquent de l'euro. Les pouvoirs publics locaux ont, en particulier, un rôle moteur à jouer auprès des petites et moyennes entreprises (voir la partie 2).

3.4. Les banques et les moyens de paiement

La grande majorité des banques proposent à leurs clients des comptes et des moyens de paiement en euros, ainsi que des facilités de conversion entre l'euro et les monnaies nationales. Cependant, elles ne les ont pas encouragés à adopter la monnaie unique.

La presse a donné une image négative de l'euro en diffusant des informations souvent trompeuses sur les frais des virements bancaires dans la zone euro, de sorte que beaucoup ont cru que l'utilisation de cette devise était plus coûteuse que celle des unités monétaires nationales.

Il est vrai que la monnaie unique a mis en évidence *l'absence d'instruments de paiement transfrontaliers paneuropéens*. Dans certains secteurs économiques, les retards et les coûts liés à ces paiements sont prohibitifs. L'inexistence d'un système de compensation européen, les différences dans les législations sur les garanties bancaires et commerciales et la persistance de frontières pour l'utilisation des cartes de crédit ne sont que quelques-uns des éléments qui contribuent à retarder l'émergence d'un espace monétaire unique.

La Commission européenne est consciente de ce phénomène et prépare des solutions qu'elle mettra en œuvre (voir la partie 3). En effet, faute de solutions économiques, l'existence de ces obstacles restera une source de frustrations pour les petites entreprises et pour le grand public en général.

3.5. L'informatique

Plus le temps passe, plus il devient clair que l'adaptation des logiciels informatiques prend du retard. À la fin 1998, la gamme des solutions informatiques complètes adaptées à l'euro et à l'an 2000 était encore très limitée.

VI. LE CITOYEN ET L'EURO

Pour la plupart des citoyens de États membres de l'UEM, la naissance de l'euro fut avant tout un événement médiatique, sans plus. Rien ne justifiait d'ailleurs qu'ils en aient une perception différente puisque, le lundi 4 janvier 1999, rien n'avait changé dans leur vie quotidienne par rapport au 31 décembre 1998. Ils continuaient de payer leur épicier, leur coiffeur, leur billet de métro, bref tous leurs achats, dans leurs monnaies «nationales» respectives (le franc, la lire, etc.), dans la totale ignorance du fait que ces monnaies étaient devenues de simples sous-unités de leur nouvelle devise nationale, l'euro.

Il ne faut pas regretter cette situation. À supposer que les pièces et les billets en euros eussent été introduits du jour au lendemain (même si cela n'a jamais été envisagé sérieusement), 290 millions de personnes se seraient réveillées, tout à fait désemparées, le 1^{er} janvier 1999 dans l'«*Euroland*», un pays... étranger.

Au lieu d'un tel «big-bang», c'est une période de «coexistence» de trois ans qui a commencé à cette date. Son but est de permettre un passage en douceur à l'euro en encourageant les citoyens à l'utiliser de plus en plus.

Certains ont voulu raccourcir cette période. Au début 1999, le gouvernement belge a proposé de l'amputer de plusieurs mois. Cependant, le 13 avril de la même année, dans un rapport qu'elle a adressé sur cette question au Conseil Écofin, la Commission se prononçait contre cette mesure, arguant du temps nécessaire à la fabrication des billets et des pièces en euros, à l'achèvement de l'adaptation des systèmes informatiques et à la transition des administrations publiques. Elle attirait également l'attention sur le risque d'actions en justice intentées par le secteur privé et sur la difficulté de convenir d'une autre échéance.

Dans l'état actuel des choses, l'adoption de l'euro par le citoyen et son utilisation croissante durant la période transitoire dépendront des éléments suivants:

- la conviction dans le chef des citoyens que l'UEM porte les fruits promis par la monnaie unique: transparence des prix, diminution du coût des transactions et, plus généralement, stabilité des prix, amélioration de la croissance et des perspectives d'emploi;
- le taux de réussite plus ou moins élevé que les pouvoirs publics, les institutions financières, les médias, les entreprises, les détaillants, les associations de citoyens, etc. récolteront dans la familiarisation du grand public avec l'euro et dans l'encouragement et la facilitation de son emploi dans la vie quotidienne.

1. Des débuts hésitants

Malheureusement, dès sa naissance, l'euro a pris un mauvais départ dans deux domaines sensibles pour les citoyens.

1.1. Les frais de change des billets dans la zone euro

Les citoyens se sont rapidement préoccupés du niveau des frais que les banques de la plupart des États membres de l'UEM appliquent aux opérations d'achat ou de vente d'argent liquide d'un autre pays de la zone euro.

Les banques semblent n'avoir rien changé à leurs habitudes. Elles continuent de traiter ces billets «étrangers» non comme de l'argent, mais comme des marchandises qu'elles vendent en réalisant une marge bénéficiaire sur le coût de leur traitement (détention de liquidités étrangères à rendement nul, temps de manipulation par le personnel, coût du transport et du rapatriement entre les agences, assurances, provision contre les risques de change).

Avant la mise en place de l'UEM, les banques avaient en effet pour tradition d'indiquer les cours d'achat et de vente des devises étrangère et de regrouper le coût de ces opérations et le risque monétaire dans ce qu'elles appelaient la marge de fluctuation. Aujourd'hui, le risque monétaire n'existe plus entre les devises de l'UEM et, à la suite des recommandations de la Commission, les banques appliquent désormais une «commission» séparée en plus des taux fixes et obligatoires de la conversion.

Cependant, cette modification a montré au grand jour que, contrairement à ce qu'on croyait, les frais bancaires représentaient la plus grosse proportion de ce qui constituait autrefois la marge de fluctuation. Quoiqu'ils aient diminué dans une mesure variable, ce recul était beaucoup moins marqué que prévu. Dans certains cas, les frais ont même augmenté.

Évidemment, ce phénomène n'a guère été apprécié de l'opinion publique dans la zone euro et, plus particulièrement, par ceux qui, pour une raison quelconque (dans le monde de l'économie, du tourisme, parmi les voyageurs, etc.) sont fréquemment amenés à changer des devises. La Commission et le Parlement européen se sont également préoccupés de cette situation.

Alors que les frais prélevés par les banques ont globalement baissé, ils ont augmenté dans certains pays pour les transactions de petites sommes (moins de 100 euros), principalement du fait que les banques combinent une commission au pourcentage avec une commission forfaitaire minimale.

D'après les informations disponibles, les frais bancaires varient fortement selon les pays, mais fluctuent moins d'une banque à l'autre dans un même pays.

Sur la base d'expériences pratiques, les commissions en pourcentage vont de 1,0 à 4,5 % des montants échangés et les forfaits minimaux s'étalent de 1,24 à 7,6 euros. Ces chiffres doivent être analysés avec une certaine prudence: les banques combinent en effet des commissions fixes diverses avec des commissions en pourcentage elles aussi diverses et il est souvent difficile de comparer les frais totaux qu'elles prélèvent sur une opération de change donnée.

Deux pays se distinguent néanmoins des autres: le Portugal, où les banques appliquent une commission de change de 0,50 % seulement et un forfait minimum d'un euro, et le Luxembourg, où les opérations de change inférieures à 1 000 euros (50 000 LUF dans certaines banques) sont exemptes de frais, celles d'un montant supérieur faisant l'objet d'une commission de 0,50 %.

En général, les frais sont plus élevés pour les personnes qui ne sont pas clientes de la banque à laquelle elles s'adressent (les touristes et les autres personnes qui changent des devises étrangères contre la monnaie nationale ou vice-versa). Pour leur part, les clients effectuent souvent leurs opérations de change en débitant ou en créditant leur compte.

L'analyse de cette question délicate devrait commencer par la mise en évidence du changement du statut juridique des monnaies nationales du fait de la participation du pays qui les émet à l'UEM.

Jusqu'à la fin 1998, les billets émis par les futurs participants à l'UEM avaient seulement cours légal⁷ à l'intérieur des frontières nationales. Au-delà, ils devenaient de simples marchandises et étaient traités comme tels. Depuis le 1^{er} janvier 1999, ces billets représentent, dans une forme matérialisée, de l'argent libellé dans les sous-unités nationales de l'euro. Ils font partie de la masse monétaire de la zone euro (M1), tout comme les dépôts en banque dans l'unité monétaire nationale, qui constituent une forme dématérialisée.

Aujourd'hui, les banques convertissent les dépôts de leurs clients en monnaie nationale en euros et vice-versa au pair et sans frais. Cette opération revient à modifier le libellé de *leur propre passif*.

Il n'en va pas de même du change de billets nationaux contre d'autres billets de la zone euro. Ces billets sont en effet des *éléments du passif des banques centrales*. Il semble donc évident que c'est la banque centrale qui les émet qui doit en assumer le change.

Cette évidence doit toutefois être nuancée. Effectivement, depuis l'entrée en vigueur de l'UEM, les banques centrales nationales sont devenues membres du Système européen des banques centrales (SEBC), dont le Conseil des gouverneurs détient la compétence exclusive en matière de politique monétaire, ce qui englobe les opérations de change des billets émis par les banques centrales des pays participant à l'UEM.

L'article 52 du protocole du traité de Maastricht sur les statuts du SEBC et de la BCE ne dit pas autre chose:

«Après la fixation irrévocable des taux de change, le Conseil des gouverneurs prend les mesures nécessaires pour assurer que les billets libellés en monnaies ayant des taux de change irrévocablement fixés sont échangés au pair par les banques centrales nationales.»

En d'autres termes, la décision du Conseil des gouverneurs ordonne aux différentes banques centrales de l'UEM d'échanger, en leur siège, les billets émis par d'autres participants contre des billets en monnaie locale, au pair et sans frais.

Il est quelque peu surprenant que cette obligation générale de l'article 52 s'applique d'une manière restrictive et unilatérale: elle vise l'échange des billets des autres participants à l'UEM contre des billets en monnaie locale, mais pas l'inverse. Cela signifie que la personne qui voyage dans un autre pays de la zone euro devra changer ses billets nationaux en monnaie

⁷ On dit d'un moyen de paiement qu'il a cours légal lorsqu'il ne peut pas être refusé par un créancier en vertu de son pouvoir libératoire d'une dette monétaire, sauf convention préalable contraire.

locale dans un bureau de la banque centrale du pays où elle se trouve pour bénéficier de la gratuité de l'opération.

Manifestement, eu égard à ces limitations «géographiques», cette disposition permettra plus particulièrement aux banques locales d'écouler gratuitement leurs avoirs excédentaires en devises étrangères. On peut douter de son utilité pour le grand public, qui devra toujours se tourner vers sa «banque de proximité».

En effectuant ces «échanges»⁸ sur une base volontaire, les banques privées agissent en «intermédiaires» des banques centrales en fournissant un service au public dont ces dernières sont incapables de s'acquitter honorablement vu le nombre restreint de leurs agences.

Les banques sont tout à fait en droit de prélever des frais de «traitement» pour ce travail qu'elles exécutent pour des tiers. Si le principe de ces frais ne peut donc pas être remis en question, leur montant, lui, est bel et bien discutable, de même que l'indifférence apparente des autorités monétaires quant au «prix» que les résidents de la zone euro doivent payer pour échanger leurs propres sous-unités de l'euro.

Afin de répondre aux attentes légitimes des citoyens de la zone euro, il conviendrait d'édicter des règles de fonctionnement qui puissent régler la répartition entre les responsabilités des banques centrales et le rôle joué par les banques privées.

Les suggestions suivantes méritent d'être étudiées:

- les banques centrales nationales devraient accepter de reprendre les avoirs excédentaires des banques privées en billets de l'UEM en les leur créditant en euros dans leurs livres. Inversement, elles devraient également fournir aux banques centrales les montants dont celles-ci ont besoin en billets de l'UEM en les leur débitant en euros. Cette procédure implique bien entendu que chaque banque centrale de l'UEM détienne un «stock» adéquat de devises des autres pays. Du point de vue de la politique monétaire, cela ne devrait pas poser de problème puisque les billets ne deviennent véritablement de la monnaie que lorsqu'ils sont mis en circulation. Or, le transfert de billets de l'UEM d'une banque du SEBC vers une autre équivaut à un transfert entre leurs coffres respectifs.

Ce système aurait le principal avantage de permettre aux banques privées de gérer leurs avoirs en devises étrangères pratiquement de la même façon qu'elles gèrent leurs avoirs en monnaie nationale. En effet, d'une manière générale, leurs clients «achètent» leurs billets nationaux en débitant leur compte bancaire. Le dépôt d'argent revient à l'opération inverse. La plupart des opérations d'«achat» ou de «vente» de devises étrangères suivent le même schéma, par débit ou crédit du compte des clients. Le mécanisme décrit ci-dessus devrait donc contribuer largement à la réduction des frais de traitement d'autres billets de l'UEM par les banques;

⁸ Pendant la période transitoire, les termes d'«achat» et de «vente» ne peuvent plus, strictement parlant, s'appliquer à l'échange de billets nationaux de pays de la zone euro. En effet, aujourd'hui, ces transactions reviennent à échanger un montant donné, libellé dans une sous-unité nationale de l'euro, contre un montant d'une valeur identique dans une autre sous-unité nationale. C'est un peu comme lorsqu'on change dix pièces de 20 BEF contre un billet de 200 BEF.

- les banques centrales de tous les États membres de l'UEM devraient convenir d'une commission de change équitable avec les banques privées. Elles devraient pouvoir supporter certains frais (comme les frais de transport). Cette commission ne devrait pas nécessairement être identique partout, puisque les contextes locaux ne sont pas forcément les mêmes dans tous les pays, mais les différences de frais qui existent actuellement entre les banques et, plus encore, entre les pays traduisent, dans certains cas, une pression concurrentielle trop faible.

En conclusion, l'argument central est que le SEBC a une responsabilité de gestion et de partage des coûts dans l'organisation de la conversion de «son» passif en euros libellé en devises nationales. Il est tout à fait en mesure de négocier à la baisse la commission que les banques privées appliquent à l'échange de billets de la zone euro, particulièrement s'il met à leur disposition des mécanismes ad hoc et s'il supporte lui-même une partie des coûts.

1.2. Le coût des paiements transfrontaliers dans la zone euro

Les clients des banques ont commencé à se plaindre des frais considérables auxquels sont soumis leurs virements transfrontaliers dans la zone euro, qu'ils soient libellés dans la monnaie unique ou dans une de ses sous-unités nationales.

Au début du mois de mars, la Commission européenne a ouvert une enquête destinée à vérifier des soupçons de collusion dans la fixation de ces frais. Les résultats de cette enquête n'étaient pas encore connus au moment de la rédaction du présent document.

S'ajoutant aux frais élevés qui frappent l'échange de billets de la zone euro, le coût des paiements transfrontaliers a déçu plus d'un consommateur et terni l'image des banques, à tel point que l'euro finit par être considéré comme une monnaie qui bénéficie essentiellement aux opérateurs des marchés financiers.

Il est vrai que les banques et les autres intermédiaires financiers ont donné la priorité à la conversion de leurs systèmes de paiement de gros (c'est-à-dire de montants élevés). Elles n'avaient pas le choix: la conversion du marché monétaire en euros était une conséquence nécessaire de la décision de la BCE de gérer sa politique monétaire – c'est-à-dire de mettre plus ou moins de liquidités sur le marché – exclusivement dans la monnaie unique. Les interventions sur le marché des changes ont fait l'objet d'une décision semblable.

Ce sont les autorités nationales qui ont pris les mesures déterminantes pour la conversion des marchés obligataires. Le traité de Maastricht lui-même les obligeait à émettre leurs nouvelles obligations exclusivement en euros dès le début de l'UEM, mais elles sont allées plus loin et ont converti à cette même date leurs obligations en cours.

Par conséquent, lorsque, en 1997, il est apparu comme très probable que l'UEM entrerait en vigueur à la date prévue, il est devenu impératif pour les banques et les autres intermédiaires financiers de sortir de leur attentisme et ils se sont mis à se préparer sérieusement à jouer eux aussi en euros sur les marchés des changes et des obligations dès le début de l'UEM.

En outre, étant donné les liens qui existent entre les marchés des obligations et des actions – mêmes «acteurs» (émetteurs, courtiers, banques, investisseurs institutionnels), mêmes dépositaires (Cedel, Euroclear) –, ces derniers se sont préparés à se convertir simultanément.

Toutes les énergies ont été mobilisées pour rendre les systèmes nationaux de paiement de gros compatibles avec l'euro et pour les relier au système TARGET.

Les États membres participants ont également adapté leurs systèmes de paiement automatisés (les chambres de compensation automatique). Aujourd'hui, ces systèmes traitent les ordres de paiement, *au niveau national*, de façon à permettre au débiteur de donner des ordres de paiement à sa banque dans sa monnaie nationale ou en euros, et à permettre à la banque destinataire de créditer le bénéficiaire dans la devise dans laquelle son compte est libellé (l'euro ou la monnaie nationale).

La suggestion faite par la Commission, dans son Livre vert de 1995 sur la monnaie unique, d'assurer l'interopérabilité transfrontalière des systèmes de paiement nationaux dans le contexte des préparatifs à l'UEM n'a pas été retenue.

Il en résulte qu'aujourd'hui, la plupart des paiements transfrontaliers de détail (c'est-à-dire de petits montants) continuent d'être traités par les réseaux des «banques correspondantes», coûteux en temps et en argent. Les prix de ces opérations varient selon que le donneur d'ordre et le bénéficiaire sont clients ou non du même groupe bancaire.

Il y a plusieurs raisons à la persistance de l'utilisation du système actuel. La première, c'est le coût des investissements que nécessiterait l'interopérabilité, alors que les rendements futurs seraient inférieurs aux rendements actuels, puisque les frais des paiements transfrontaliers devront s'aligner sur ceux des paiements nationaux. Ensuite, il y a la difficulté de se mettre d'accord sur le choix entre la mise en liaison des systèmes nationaux ou la création d'un nouveau système, et sur les spécifications techniques. Il y a également l'influence d'un protectionnisme généralisé: les banques craignent que l'uniformisation du système des paiements transfrontaliers ne leur fasse perdre une partie de leurs clients «captifs» qui seraient tentés de déplacer leurs comptes à l'étranger.

Quelle que soit la valeur de ces arguments, il faut s'attendre à ce que, à mesure que le temps passe et que s'intensifient le shopping transfrontalier, la circulation des personnes d'un pays à l'autre et le commerce international des biens et des services (notamment des services financiers), les citoyens et les pouvoirs publics admettent de moins en moins les frais et les retards liés aux paiements transfrontaliers de détail, qu'ils dénoncent comme étant incompatibles avec l'ouverture des frontières promise par le marché unique.

Les banques étudient actuellement – entre autres au sein du Comité européen de normalisation bancaire (CENB) – plusieurs systèmes destinés à réaliser l'interopérabilité transfrontalière de leurs systèmes de paiement nationaux. Tous ceux-ci étant automatisés (électroniques), il est essentiel de se mettre d'accord sur une série de normes d'exploitation, comme la structure des numéros de compte. Sur ce point précis, la Belgique introduira progressivement l'IBAN (*International Bank Account Number*) dès l'an 2000, mais cette norme ne pourra être opérationnelle que si elle est adoptée par les autres participants à l'UEM.

À cela s'ajoute le fait que les systèmes de paiement nationaux doivent être mis en compatibilité avec l'euro. Une solution serait de les relier entre eux d'une manière semblable au système TARGET, qui relie les systèmes nationaux de paiement de gros. Toutefois, la possibilité la plus prisée est celle qui consisterait à créer un nouveau système de compensation et de règlement transfrontalier pour les virements bancaires, sur le modèle des systèmes internationaux qui existent pour les cartes de crédit.

Il appartient aux banques de prendre une décision. Pour quand? La fin 2001 semble l'échéance idéale, mais elle est peut-être trop ambitieuse.

À l'heure actuelle, le volume des paiements transfrontaliers de détail est en effet négligeable par rapport à celui des virements nationaux. Aucun impératif économique ne pousse les banques à entreprendre une réforme profonde du système des banques correspondantes, d'autant moins qu'elles devront aligner leurs frais sur ceux qu'elles appliquent aux virements nationaux, qu'elles subventionnent et qu'elles seront peut-être amenées à augmenter.

Voilà qui soulève la délicate question des frais que les banques s'estiment en droit de prélever afin de compenser le coût de la mise en place et de la gestion de leurs divers systèmes de paiement.

Pour fixer ces frais, les banques doivent évidemment tenir compte des coûts encourus mais aussi des revenus qu'elles retirent de l'existence et de l'utilisation de ces systèmes.

En effet, sous leur impulsion, de plus en plus de clients cessent de payer leurs achats de détail en liquide (en pièces et en billets) et utilisent une carte bancaire ou un porte-monnaie électronique, des moyens de paiement certes plus sûrs et plus pratiques. Cette évolution contribue à accroître le nombre de comptes en banque et le montant moyen de leur solde. C'est tout bénéfique pour les banques qui, du fait qu'elles prêtent les soldes positifs et qu'elles facturent des intérêts débiteurs sur les comptes en négatif, voient leurs revenus augmenter.

Les statistiques de la BCE indiquent que, de la fin décembre 1997 à la fin décembre 1998, l'argent liquide en circulation dans la zone euro n'a augmenté que de 318 à 323 milliards d'euros, tandis que les dépôts à vue dans les banques ont gonflé de 1 297 milliards à 1 378 milliards d'euros.

Bref, il n'est pas simple de calculer le montant d'une commission qui permette d'indemniser correctement les banques pour l'utilisation de leurs systèmes de paiement. Il n'en reste pas moins que, comme ce secteur a intérêt à promouvoir la réduction du volume de monnaie fiduciaire (les pièces et les billets en euros, dès 2002) au profit de la monnaie scripturale, il peut trouver là une motivation économique suffisante pour mettre en place le plus tôt possible, dans la zone euro, des systèmes de paiement de détail à faible coût qui s'appliquent aux virements nationaux comme aux virements transfrontaliers.

2. L'utilisation de l'euro par le citoyen durant la période de transition

Utilisée dans le contexte de l'euro, la notion de «citoyen» mérite d'être précisée. Elle désigne le citoyen en tant que consommateur, homme d'affaires, travailleur, investisseur, étudiant, retraité, etc. dans sa relation à l'argent. On peut déduire de cette énumération que cette

relation peut avoir plusieurs facettes: un salarié est aussi un consommateur, par exemple. Par conséquent, un même citoyen peut très bien avoir des avis contradictoires à propos de l'euro.

Rappelons encore qu'en vertu du principe «pas d'obligation, pas d'interdiction», aucun citoyen des États membres de l'UEM ne peut être contraint à l'usage de la monnaie unique pendant la période transitoire.

Cela étant, ceux qui continueront d'utiliser leur monnaie nationale sans toucher à l'euro seront néanmoins affectés par les conséquences économiques et financières de celui-ci, qui se manifesteront avec tout autant d'impact dans les sous-unités nationales. Ces conséquences sont synthétisées ci-après.

2.1. Les conséquences économiques attendues de l'euro

2.1.1. L'intensification de la concurrence

Depuis l'entrée en vigueur de l'UEM, les marchés des pays participants forment un véritable marché unique. La monnaie unique – même sous l'apparence de ses sous-unités nationales – a éliminé le risque de change dans un marché de 290 millions de personnes. En ce qui concerne l'activité économique sur ce marché, les entreprises peuvent désormais investir, créer des filiales, conclure des contrats de vente et d'achat à long terme sans craindre les retombées préjudiciables d'un mouvement capricieux des taux de change. À présent, leur marché national, c'est celui de l'UEM.

L'augmentation des pressions concurrentielles est une première conséquence de cette ouverture des marchés. La vague de concentrations qui déferle sur les secteurs européens de l'industrie et de la finance s'explique essentiellement par la volonté des entreprises d'acquérir la taille nécessaire pour se doter d'une présence visible sur leur nouveau marché «national» élargi et, du même coup, sur les marchés internationaux.

On peut partiellement considérer toute concentration comme une réaction défensive aux pressions concurrentielles: elle n'est pas nécessairement synonyme de concurrence. Pourtant, si les conditions adéquates sont réunies, la concurrence entre de grandes entités peut être plus favorable au citoyen-consommateur que celle entre entités de plus petite taille.

Qui dit concentration dit également restructuration, avec, souvent, réduction du personnel. Pour le citoyen-travailleur, les implications à court terme de l'UEM et de l'euro sur le marché de l'emploi revêtent une importance cruciale.

2.1.2. Les pressions à la baisse sur les prix

Aujourd'hui, dans l'Union européenne, il subsiste de profonds écarts de prix sur les biens de consommation, allant des voitures au sel de table en passant par les ordinateurs, les chaînes stéréo, les vêtements, les chaussures, les livres et les journaux. Ils s'expliquent dans une certaine mesure par des différences dans les taux de TVA ou les coûts de production, mais aussi, pour la plupart, par l'application de politiques tarifaires différenciées par les fabricants: ainsi, un constructeur automobile vendra la même voiture plus cher dans tel pays que dans le pays voisin pour tirer profit des divergences dans la structure de la demande.

L'arrivée de l'euro permet la comparaison instantanée des prix dans la zone euro, à condition qu'ils soient libellés dans cette unité. Pendant la période de transition, la transparence des prix dépendra donc du recours plus ou moins large au double affichage dans le secteur de la distribution. Par exemple, le *Financial Times* continue de publier son tarif d'abonnement annuel dans plusieurs devises nationales mais, dans les pays de la zone euro, il est simplement dérivé du prix unique de 339 euros. Il est intéressant de constater que, depuis cette «égalisation», le taux d'abonnement a sensiblement augmenté ou diminué dans certains de ces pays, en fonction de la monnaie concernée.

Dans les régions frontalières, on peut s'attendre à une généralisation rapide du double affichage, du moins d'un côté de la frontière, et à une tendance à l'adaptation des prix à la baisse de l'autre côté.

Ailleurs, il faut compter sur les associations de consommateurs pour souligner les différences de prix les plus flagrantes.

En outre, la fixation irrévocable des taux de change aidera les producteurs nationaux à s'approvisionner auprès des fournisseurs les moins chers – indépendamment du fait que les tarifs de ces derniers soient en euros ou non.

Bref, dès la période de transition, le citoyen-consommateur devrait bénéficier de prix plus avantageux sur toute une série de produits largement commercialisés.

2.1.3. Un environnement politique stable et propice à la croissance

La croissance durable nécessite la stabilité des prix. La BCE a pour mission de garantir cette stabilité. Pour ce faire, l'inflation doit être maintenue sous les 2 %. En février 1999, son taux était de 0,8 % pour l'ensemble de la zone euro. Avec le pacte de stabilité et de croissance, destiné à préserver un équilibre entre les politiques budgétaire et monétaire, les taux d'intérêt à court et à long terme dans cette zone sont nettement plus bas qu'ailleurs (exception faite du Japon et de la Suisse). Cette situation permet aux entreprises de financer leurs investissements à des taux d'intérêt relativement faibles.

Une inflation maîtrisée, des coûts de financement peu élevés, un marché de 290 millions de personnes à l'abri des risques de change et moins tributaire du cours du dollar: autant d'éléments censés améliorer les perspectives de croissance à long terme dans la zone euro. Bref, l'UEM et l'euro devraient tenir leurs promesses. Il est à espérer que les pertes d'emplois qui en découleraient ne soient que temporaires et soient compensées par la création de nouveaux postes induite par l'accélération généralisée de la croissance.

2.2. Les motivations potentielles du citoyen pour utiliser l'euro pendant la période transitoire

Idéalement, les citoyens devraient profiter de la période transitoire pour utiliser progressivement l'euro de façon à ce que, le 1^{er} janvier 2002, la seule modification qui leur reste à opérer soit l'échange de leurs billets et de leurs pièces de monnaie.

Ce scénario implique que, d'ici la fin 2001, le double affichage des prix des biens et des services soit généralisé, que les paiements en euros à l'aide de moyens scripturaux soient

devenus la règle et que les nouveaux contrats et autres obligations de paiement soient rédigés et exécutés en euros.

Même s'il est peu probable que ce scénario se concrétise, plusieurs raisons justifient qu'on le pousse le plus loin possible.

L'une d'elles réside dans le temps et les efforts que chacun devra investir pour se construire une mémoire des prix et des échelles de valeurs en euros.

Dans tous les États membres participants (sauf l'Irlande), la conversion des prix de l'unité monétaire nationale dans l'unité euro aboutit à des prix inférieurs et en décimales. Par exemple, une tasse de café qui coûte 55 BEF ne coûtera plus «que» 1,36 EUR. Cette conversion aura en tout cas un effet positif: elle fera disparaître l'habitude encore bien enracinée en France d'exprimer les prix en «nouveaux» et en «anciens» francs. Elle obligera cependant les citoyens à acquérir une mémoire des prix et des échelles de valeurs en euros qui n'auront aucun point commun avec ce à quoi ils sont accoutumés depuis leur plus tendre enfance.

En d'autres termes, le citoyen-consommateur ne devra pas seulement mémoriser des prix complètement différents pour les biens et les services qu'il a l'habitude d'acheter, mais il devra aussi – ce qui sera plus difficile – pouvoir comparer ces prix les uns aux autres, c'est-à-dire évaluer leurs différences de «valeur». En effet, si le prix de la tasse de café de 1,36 EUR sera, en termes absolus, inférieur à 55 BEF, cela ne signifie pas qu'il sera moins cher. L'acquisition d'échelles de valeurs correctes doit permettre au consommateur de peser ses dépenses par rapport à ses revenus, sans quoi les prix «inférieurs» mentionnés sur les étiquettes et les tarifs risquent de le conduire à trop dépenser. De même, en fonction de l'attitude de chacun, la vision de fiches de paie désormais considérablement «amaigries» pourrait avoir l'effet inverse.

C'est la raison principale pour laquelle le citoyen devrait mettre à profit les trois années de la période de transition pour modifier (ou commencer à le faire) sa mémoire des prix et ses échelles de valeurs.

Le double affichage des prix devrait l'y aider. Le 30 juin 1998, les associations de consommateurs et les organisations professionnelles des secteurs de la distribution, du tourisme, de l'artisanat et des PME ont signé un accord en vertu duquel le double affichage sera appliqué progressivement sur une base volontaire dans les magasins, les hôtels et les restaurants, sur les tickets de caisse, dans les dépliants publicitaires, les tarifs et catalogues, etc. L'Autriche, elle, a décidé via une loi que la double indication sera obligatoire à partir d'octobre 2001.

Les commerçants qui appliquent l'accord sont signalés au moyen d'un label. Les «observatoires du passage à l'euro», qui sont sur le point d'être mis en place, en vérifieront l'application correcte (sauf en Allemagne). En mai 1999, la Commission européenne a procédé à un examen de la mise en œuvre de cet accord avec ses signataires.

Toutefois, on peut se demander si la double indication des prix sera suffisante pour que le consommateur apprenne à calculer en euros. En effet, s'il continue d'utiliser son unité

monétaire nationale, il ne sera que peu attentif aux prix en euros, ce qui ne sera pas le cas s'il est animé de la réelle intention de payer dans la monnaie unique.

Cela dépendra des éléments suivants.

2.2.1. La volonté des vendeurs de marchandises, de services, etc. d'accepter les paiements en euros

Les signataires de l'accord de juin 1998 évoqué plus haut qui, en plus du double affichage des prix, acceptent également les paiements en euros, sont signalés par un label spécial. L'évaluation de l'accord sur le double affichage effectuée en mai 1999 par la Commission portait également sur la proportion de signataires qui acceptent l'euro.

Les marchés des actions et des obligations des États membres de l'UEM étant convertis à l'euro, les intermédiaires financiers de la zone euro et au-delà acceptent, eux, les paiements en euros lorsqu'ils traitent des titres libellés dans cette monnaie avec leurs clients privés.

À quelques exceptions près, les administrations publiques des États membres de l'UEM acceptent que les particuliers établissent leurs déclarations fiscales et paient leurs impôts en euros. Les services publics sont facturés dans la devise européenne et en monnaie nationale et acceptent eux aussi les paiements en euros. Il en va de même, progressivement, des services de transport transfrontaliers (compagnies aériennes, chemins de fer, etc.).

Enfin, pour des raisons évidentes, les nouveaux contrats à long terme (baux, prêts hypothécaires, assurances vie, etc.) qui impliquent des particuliers seront de plus en plus établis en euros.

2.2.2. La disponibilité de moyens de paiement en euros

Certes, les moyens de paiement les plus utilisés pour les achats de détail (les billets et les pièces de monnaie) ne seront pas disponibles en euros avant le début de 2002.

D'ici là, les titulaires d'une carte bancaire (Visa ou Master Card) ont la possibilité de payer en euros dans les points de vente dont les terminaux ont été rendus compatibles avec la monnaie unique. Cette adaptation technique est toujours en cours dans certains États membres.

Les détenteurs d'une carte de crédit Diners Club, American Express, Visa ou Master Card qui résident dans la zone euro peuvent effectuer des paiements en euros chez les commerçants qui acceptent leur carte et la monnaie unique. Leur compte est débité sans frais de la contre-valeur de leurs achats dans leur monnaie nationale, et ce peu importe que ces achats aient eu lieu sur leur territoire ou à l'étranger.

Les banques de la plupart des pays de l'UEM mettent des chèques nationaux en euros à la disposition de leurs clients. Ces chèques possèdent des traits caractéristiques (couleur, sigle de l'euro, etc.) qui permettent de les distinguer des chèques nationaux en devise nationale. Leur utilisation à l'étranger n'est pas à recommander (ils sont souvent refusés et font l'objet de frais prohibitifs).

Les eurochèques, eux, permettent d'effectuer des paiements à peu près partout dans la monnaie nationale et en euros. Dans ce dernier cas, l'utilisateur doit inscrire l'abréviation «EUR» dans la case réservée à cet effet.

Il existe également des chèques de voyage en euros. Ils sont en général gratuits lorsqu'ils sont utilisés chez des commerçants, mais ils font l'objet de frais bancaires à l'achat et lorsqu'ils servent à effectuer des retraits en liquide dans une banque.

Enfin, les titulaires d'un compte en banque peuvent exécuter des virements en euros à l'aide d'ordres de paiement spécifiques. Les frais varient suivant que le bénéficiaire du paiement est situé dans le même pays ou non.

2.2.3. La motivation des citoyens pour payer en euros

Les citoyens peuvent continuer d'effectuer leurs paiements dans leur unité monétaire nationale jusqu'à la fin de la période de transition. C'est ce que la plupart sont naturellement enclins à faire, par habitude et parce qu'ils ne voient aucun avantage précis à utiliser l'euro. La crainte de confusion fait également obstacle à l'utilisation des deux unités car cela impliquerait, par exemple, de transporter avec soi un chéquier en euro et un autre dans la monnaie nationale.

Néanmoins, au fil du temps, plusieurs situations pourraient se présenter dans lesquelles l'euro pourrait devenir l'unité de paiement de prédilection.

En voici quelques exemples:

- près de 34 millions d'Européens vivent dans un rayon de 30 kilomètres d'une frontière (à l'exclusion des frontières maritimes). On en trouve la plus grande proportion (plus de 10 % de la population) en Belgique, au Luxembourg, aux Pays-Bas, en Autriche, en Allemagne et en France. Dans ces régions frontalières, le double affichage des prix finira probablement par devenir incontournable pour les détaillants de part et d'autre de la frontière. Pour comparer les prix, les navetteurs auront plutôt tendance à regarder les prix en euros et devraient ainsi en arriver à préférer payer en euros plutôt que dans la devise étrangère;
- chaque année, environ 96 millions d'Européens (plus ou moins 25 % de la population de l'UE) prennent leurs vacances dans un autre pays de l'Union. Les compagnies aériennes et ferroviaires, les hôtels, les restaurants, les magasins, bref tous les professionnels en contact avec des touristes, et pas uniquement dans les pays de la zone euro, ont déjà commencé à afficher leurs prix et à accepter des paiements en euros, car cela leur permet de réduire le nombre de devises à traiter. Cette possibilité devrait séduire les touristes et les personnes en voyage d'affaires en provenance de la zone euro ou de pays tiers⁹;

⁹ L'« Euro Tracker », le système d'Europay qui gère les paiements en euros par les titulaires de cartes indique qu'en janvier et février 1999, les détenteurs de cartes de 64 pays du monde ont réglé des transactions transfrontalières en euros. La plupart de ces transactions concernaient des infrastructures de transport (essentiellement des péages routiers) et des commandes passées par Internet, par courrier et par téléphone. Viennent ensuite le commerce de détail, les compagnies aériennes, les hôtels et les restaurants.

- les citoyens qui signent des contrats de longue durée devront, petit à petit, le faire en euros. Ainsi, les prêts hypothécaires seront de plus en plus libellés en euros, de sorte que les emprunteurs devront rembourser leurs mensualités dans cette devise. Il en ira de même de nombreux contrats d'assurance;
- le basculement rapide à l'euro des multinationales européennes et des entreprises axées sur l'exportation aura des retombées sur leurs fournisseurs, leurs sous-traitants et leurs clients. Cette évolution pourrait avoir un effet d'entraînement sur un nombre croissant de PME, à l'instar du marché aéronautique, où la devise de référence, le dollar, a fini par être utilisée dans tout le secteur et par les fournisseurs attirés, et sert même à facturer les billets d'avion. En fin de compte, les travailleurs de ces secteurs devraient être de plus en plus nombreux à se familiariser avec l'euro, au point d'accepter de percevoir leur salaire dans cette devise;
- le secteur agricole pourrait être un des principaux moteurs du passage à l'euro. En effet, avant l'entrée en vigueur de l'UEM, les prix étaient libellés en écus mais payés en monnaie nationale au taux «vert» applicable. Aujourd'hui, les prix agricoles sont libellés en euros et les prix de soutien sont également payés dans cette devise dans les pays de la zone euro. Bien entendu, avec les mécanismes de conversion proposés par les banques, les producteurs peuvent toujours choisir de recevoir la contre-valeur de ces subventions dans leur devise nationale, mais le fait que le marché agricole européen soit basé sur l'euro pourrait influencer dans une large mesure l'utilisation de la monnaie unique dans les secteurs du traitement et de la distribution alimentaire.

Cependant, quelle que soit l'ampleur de l'usage de l'euro par les citoyens à la suite de ces développements, il est certain que la majeure partie de la population de l'UEM ne changera rien à ses habitudes et restera fidèle à sa monnaie nationale aussi longtemps qu'elle ne sera pas contrainte d'y renoncer. Malheureusement, ceux qui choisissent de se calfeutrer dans ce confort à court terme risquent de connaître un réveil pénible le 1^{er} janvier 2002, lorsqu'ils se retrouveront sans préparation dans le monde de l'euro.

Cette sombre perspective a stimulé les pouvoirs publics, les organisations professionnelles, les intermédiaires financiers, les associations de consommateurs et d'autres groupes représentatifs de certaines catégories de la population à mettre sur pied de nombreuses campagnes d'information et de communication.

De son côté, la Commission européenne publie des brochures et des lettres d'information à l'intention du grand public, elle a créé un site Internet sur l'euro par le biais duquel ses services compétents dans différents domaines peuvent être contactés par téléphone, par fax ou par courrier électronique, elle assure la formation continue d'un groupe de spécialistes (le Groupe euro) qui peuvent prendre la parole à l'occasion de manifestations sur l'euro organisées par le secteur privé, et elle a chargé le réseau des Euro Info Centres (EIC) de lancer une campagne destinée à aider les entreprises à passer à l'euro. En 1999, cette campagne était centrée sur les PME isolées géographiquement ou vulnérables en raison de leur taille ou de leur secteur d'activité.

En outre, la Commission mène une campagne d'information dans les médias internationaux, entre autres sur la chaîne de télévision EuroNews, et cofinance les campagnes nationales d'information des gouvernements de l'UE. Les intermédiaires financiers, le secteur privé et

leurs organisations représentatives fournissent aussi activement des informations et des conseils sur l'euro à leurs clients, leurs partenaires ou leurs membres. Les pouvoirs publics et les organismes privés diffusent des informations par le biais de sites Internet où ils indiquent des numéros de téléphone et de fax et des adresses électroniques où on peut les contacter.

Malgré cela, les services de la Commission estiment que, pour des raisons multiples (analphabétisme, exclusion des canaux d'information et des services financiers, crainte de la complexité du problème, manque d'intérêt, etc.), une proportion d'au moins 30 % de la population risque de n'être pas suffisamment touchée par les médias les plus courants (brochures et publications imprimées, télévision).

La Commission considère que les catégories suivantes ont besoin d'une politique de communication spécifique:

- les déficients visuels et auditifs;
- les personnes âgées;
- les catégories en difficulté économique.

Dans le but de tenir compte de leur situation particulière, elle a créé des projets pilotes intitulés «L'euro facile», dont les objectifs sont les suivants:

- créer des groupes de travail constitués de membres de ces catégories en difficulté afin d'identifier leur problème, de cerner leurs questions et de comprendre leur langage;
- coopérer avec eux au développement d'outils de formation de formateurs et de médiateurs;
- mobiliser les autorités locales et régionales pour qu'elles utilisent ces outils afin de former les travailleurs de terrain en contact avec les catégories concernées.

Une première expérience pilote a débuté en Vénétie, et d'autres suivront.

Il a également été suggéré de mettre des jeux de pièces et de billets en euros à la disposition des malvoyants avant 2002 à titre expérimental. L'idée est raisonnable, mais elle se heurte à des obstacles pratiques et juridiques. Pour l'instant, la BCE maintient ses réserves.

À ce stade, la conclusion est claire: le citoyen n'est pas encore prêt à passer à l'euro et, malheureusement, certainement pas en ce qui concerne les paiements, alors que c'est l'aspect qui doit l'aider le mieux à se forger une mémoire des prix et des échelles de valeurs en euros.

On a largement insisté sur le fait que jusqu'ici, un très faible nombre de citoyens ont transformé leur compte en monnaie nationale en euros. Or, le nombre de comptes bancaires libellés en euros ne peut être considéré en soi comme un indicateur de l'intérêt des citoyens pour effectuer des paiements dans la monnaie unique. En effet, le titulaire d'un compte en monnaie nationale peut très bien exécuter et recevoir des paiements en euros puisque sa banque se charge des conversions nécessaires.

Le principal obstacle à l'utilisation de l'euro comme moyen de paiement réside dans l'absence d'avantages flagrants qui le feraient préférer à l'unité monétaire nationale.

Sur le plan national, ce phénomène peut être attribué à plusieurs éléments:

- l'absence des moyens de paiement les plus couramment utilisés: les billets et les pièces;
- l'eurocompatibilité limitée des terminaux de paiement dans les points de vente. Si la plupart d'entre eux délivrent déjà des souches qui indiquent le montant à payer en euros et dans la monnaie nationale, rares sont ceux (hormis les systèmes de réservation des compagnies aériennes) qui permettent au client de choisir la devise dans laquelle il souhaite payer. Beaucoup n'acceptent les paiements que dans la monnaie nationale et d'autres les affichent dans les deux devises. Dans certains cas (notamment les postes de péage autoroutier en France), les terminaux «imposent» automatiquement le paiement en euros aux détenteurs d'une carte bancaire étrangère;
- les chèques nationaux en euros permettent d'effectuer des paiements dans la monnaie unique. Cependant, dès lors que ces paiements ne sont pas admis partout sur le territoire national, le consommateur doit emmener deux carnets de chèques avec lui, ce qui en décourage plus d'un;
- les eurochèques évitent ce handicap dans les pays où ils sont également employés comme moyen de paiement national. Il subsiste néanmoins un risque de confusion, en particulier pour le créateur, car en l'absence d'identification de l'unité monétaire, le chèque est réputé avoir été émis dans la monnaie nationale.

Cette disparité, sur le plan national, entre le confort de la poursuite de l'utilisation des instruments de paiement familiers dans la devise locale et l'inconfort de l'utilisation, *en complément*, de l'éventail restreint des moyens de paiement disponibles en euros n'est pas de bon augure pour la transition progressive du grand public à la monnaie unique.

Il ne suffira pas de l'informer davantage pour inverser cette tendance. Certes, une communication plus intense pourrait en motiver beaucoup, mais pour pousser la grande majorité à choisir l'euro plutôt que la monnaie nationale, il faudra des incitants.

Si une grande partie de la population devait rester insuffisamment préparée, les pressions concurrentielles risquent de faire en sorte que le *double affichage* doive demeurer en vigueur bien au-delà de l'introduction des pièces et des billets en euros.

VII. L'INTRODUCTION DES PIÈCES ET DES BILLETS EN EUROS

1. Introduction

La conversion de la monnaie fiduciaire est un travail de titan sans précédent de par ses proportions logistiques. Bien qu'elles connaissent ses aspects fondamentaux depuis longtemps, les banques et les banques centrales nationales (BCN) ont avant tout consacré leurs efforts à relever le défi posé par l'échéance du 1^{er} janvier 1999, de sorte qu'il leur reste encore un grand nombre de problèmes et de procédures à résoudre pour mener à bien la conversion physique des billets et des pièces, malgré les progrès impressionnants déjà réalisés. Des groupes de travail composés de représentants des BCN, du secteur bancaire et du commerce de détail sont en place dans tous les pays participants afin de débattre de ces problèmes.

Dans ce chapitre, nous les analysons en soulignant leur importance. La plupart de nos informations reposent sur les résultats d'une enquête publiés par la Fédération bancaire européenne en décembre 1998.

2. Les principaux problèmes

2.1. Les frais bancaires de la conversion des billets et des pièces

En novembre 1997, la DG XV publiait son «Rapport du groupe d'experts sur les frais bancaires de la conversion à l'euro». Les recommandations énoncées dans ce document ont été reprises dans la recommandation de la Commission du 23 avril 1998 sur les frais bancaires de la conversion à l'euro (98/286/CE). D'après les normes de bonne pratique définies dans ces textes, les banques devraient convertir gratuitement les pièces et les billets détenus par les ménages pendant la période finale. Celles qui ont tout de même l'intention de faire payer ces services devraient fournir des informations claires et transparentes à ce sujet à leurs clients, tant avant qu'après la transaction.

Cette question revêt un caractère hautement délicat pour la Commission européenne, les associations de consommateurs et le grand public. Rien n'indique cependant que les banques ont réellement l'intention de facturer cette opération aux consommateurs. Dans son rapport (annexe B), le groupe d'experts signalait déjà que cette éventualité était peu probable dans la majorité des États membres. En Espagne, l'application de frais de conversion est même interdite par la loi, et en Belgique, le ministre des finances a fait savoir que si les banques témoignaient leur intention de prélever des frais, il déposerait un projet de loi visant à le leur interdire.

Néanmoins, le secteur bancaire, s'il se range au postulat que la conversion devrait bel et bien être gratuite pour le consommateur, estime qu'il serait injuste qu'il ait à supporter la totalité du coût de l'opération. Aussi la plupart des fédérations bancaires ont-elles entamé des négociations avec les BCN et les gouvernements afin de trouver un accord équitable de partage des frais et du travail que cette conversion implique. Aux Pays-Bas, les banques ont affiché leur détermination à ne pas supporter les frais supplémentaires de la conversion de l'argent liquide. Le ministre néerlandais des finances a déjà annoncé qu'une solution satisfaisante était en voie d'élaboration. Une des principales raisons qui justifient l'ouverture de ces négociations est le fait que les BCN devraient tirer un profit substantiel de la

conversion, car des quantités importantes de billets et de pièces en monnaie nationale ont été perdues ou détruites depuis leur mise en circulation et ne seront donc pas présentées à la conversion.

Quant à savoir ce que peuvent représenter les «montants détenus par les ménages», la recommandation de la Commission laisse cette définition au marché. Les informations que les fédérations bancaires européennes ont fournies à la DG XV indiquent que, là où des décisions ont déjà été prises, soit au niveau national, soit au niveau de groupes de banques, elles vont plus loin que le contenu de la recommandation.

En Irlande, les banques et les sociétés de crédit immobilier se sont mises d'accord pour fixer les montants échangeables sans frais à un minimum de 500 IEP. Au Portugal, les principes de bonne pratique rédigés par les banques avancent la somme de 500 EUR. Aux Pays-Bas, la proposition est de 250 EUR, mais la décision n'est pas définitive. En Autriche, l'échange de billets et de pièces sera régi par une loi, dont le projet de texte évoque des montants allant de 30 000 à 50 000 schillings. En Finlande, au Luxembourg et en Espagne, les montants échangés gratuitement ne seront pas plafonnés. Les autres pays n'ont pas encore pris de décision ou considèrent cette question comme relevant du domaine du commerce et de la concurrence et s'en remettent aux banques. Le Groupe européen des banques d'épargne a déclaré qu'un plafond de 500 EUR serait très probablement considéré comme raisonnable.

Il importe de signaler que ce qui précède s'applique uniquement à la conversion des pièces et des billets *nationaux* contre des pièces et des billets en euros. La conversion de devises d'*un autre pays de la zone euro* restera soumise à des frais de traitement comme c'est le cas aujourd'hui. Une des principales raisons à cela est que ces devises devront toujours être rapatriées, ce qui rendra les opérations de change plus coûteuses. La plupart des BCN ne prendront pas en charge les frais de rapatriement des billets qui n'auront pas été échangés à leurs guichets. Elles ont délégué ce travail aux banques privées, qui sont dès lors en droit de facturer ce service. La France, le Luxembourg et le Portugal font exception à cette règle: là, les BCN assument cette mission elles-mêmes ou, dans le cas de la France, la sous-traitent à une tierce partie. En Belgique et en Italie, les BCN rapatrieront uniquement les devises étrangères qui seront présentées dans des agences spécialement désignées à cet effet. La Banque nationale de Belgique financera une partie des frais de rapatriement à condition que les banques respectent les plafonds des frais de traitement.

2.2. La période de circulation parallèle

Comme cela avait été convenu au Conseil européen de Madrid, le règlement de l'UE sur l'introduction de l'euro prévoit que les devises nationales cesseront d'avoir cours légal à l'issue d'une période de six mois à compter du 1^{er} janvier 2002. Cette période peut toutefois être raccourcie par les législateurs nationaux. Effectivement, dans la plupart des pays, le secteur bancaire, les détaillants et les associations de consommateurs sont parvenus à un consensus pour demander que cette période soit considérablement écourtée, afin de réduire le coût de l'opération ainsi que les risques de confusion dans le chef des consommateurs.

Toutefois, les positions en la matière varient largement d'un pays à l'autre. On peut distinguer trois groupes de pays:

- dans plusieurs États membres, il existe un consensus pour fixer la période de double circulation à une durée comprise entre six semaines et trois mois. C'est le cas en Belgique, en Allemagne, en France, en Irlande, au Luxembourg et en Autriche. Il est à signaler que l'Allemagne a décidé que les pièces et les billets en euros seront les seuls moyens de paiement à avoir cours légal à partir du 1^{er} janvier 2002, mais qu'elle a prévu la clôture de l'étape C pour le 28 février de la même année et qu'elle a pris des dispositions spéciales pour les fabricants de distributeurs automatiques.
- Les Pays-Bas forment une catégorie à eux seuls: leur souhait est de réduire la période de double circulation à quatre semaines seulement.
- Enfin, le Portugal et l'Espagne n'envisagent pas de raccourcir la période de six mois. Dans les autres pays, les études de faisabilité sont toujours en cours.

Plusieurs mesures devaient être prises afin d'écourter la période de double circulation et de faciliter le passage à la monnaie unique. Le 15 décembre 1998, à Francfort, l'ECSAS et la BCE ont discuté des aspects logistiques suivants.

2.2.1. Le préapprovisionnement en pièces et en billets

Avant le début de l'étape C, certains agents économiques devront recevoir un stock de billets et de pièces en euros. Ils sont de trois ordres: les banques, les détaillants et les consommateurs. Cette opération poursuivra quatre objectifs:

- d'abord, faire face à la forte hausse de la demande de transports sécurisés en janvier 2002 (voir le point 2.2.2);
- ensuite, permettre aux détaillants de changer de la monnaie en euros dès le début de 2002;
- troisièmement, permettre aux banques d'alimenter leurs distributeurs automatiques afin que leurs clients puissent y retirer des billets dès les premières heures de 2002 (voir le point 2.2.3);
- enfin, accélérer le processus de remplacement des monnaies nationales.

La BCE estime que le préapprovisionnement de ces différents groupes cibles devra être harmonisé en Europe afin d'éviter des distorsions de la concurrence entre les États membres. Elle ne voit pas d'objection à l'idée d'approvisionner le secteur bancaire et celui du commerce de détail étant donné le rôle qu'ils joueront dans la distribution de l'euro dans le circuit économique. Par contre, des arguments juridiques pourraient empêcher le préapprovisionnement des consommateurs, car cette mesure impliquerait, de fait, la mise en circulation de la monnaie unique à une date antérieure à celle adoptée officiellement par le règlement du Conseil.

Quant à savoir combien de temps à l'avance l'approvisionnement des banques devra commencer, les opinions varient d'un pays à l'autre, mais il semble qu'une période de un à trois mois soit la plus appropriée. Il faut tenir compte du fait que la distribution des pièces est l'opération la plus fastidieuse et qu'elle prendra probablement plus de temps que celle des billets.

Ceci soulève automatiquement la question de savoir quelle date de valeur la BCE propose pour débiter les banques des montants qui lui seront ainsi avancés. La BCE a d'ores et déjà marqué son accord pour ne pas les débiter avant le 1^{er} janvier 2002, car il ne semble pas juridiquement possible de débiter les banques au préalable pour des instruments qui n'ont pas encore cours légal. Elle estime en outre que le préapprovisionnement ne peut pas causer de préjudice financier aux banques commerciales. La Fédération bancaire européenne a proposé de débiter les banques au fur et à mesure qu'elles recueilleront les unités monétaires nationales, afin de ne pas pénaliser leur participation active à l'opération de préapprovisionnement. Toutefois, cette procédure semble trop complexe aux yeux de la BCE, qui propose en lieu et place d'effectuer le débit le 2 janvier 2002 ou à différentes dates fixes au cours de l'étape C. Il paraît en effet manifeste que la première proposition de la BCE ne suffira pas à persuader les banques d'accepter des stocks considérables de pièces et de billets en préapprovisionnement.

Pour faciliter le préapprovisionnement des détaillants, plusieurs pays envisagent de leur distribuer des «kits de démarrage» constitués d'un éventail de rouleaux de pièces de monnaie et, dans certains cas, de billets. Seules l'Allemagne et l'Espagne ne sont pas partisans de cette méthode: les détaillants de ces pays continueront de recevoir leurs liquidités en colis standard.

2.2.2. Le transport et la capacité de stockage

Les aspects de la sécurité, du transport et du stockage sont fondamentaux pour l'harmonie de la transition. Les quantités massives de billets et de pièces qui devront être retirées et mises en circulation poseront des problèmes logistiques importants que le secteur du transport de fonds ne pourra pas résoudre seul.

La BCE a calculé qu'il faudra fabriquer 12 milliards de billets et 50 milliards de pièces de monnaie, soit près de 13 500 tonnes de billets et 250 000 tonnes de pièces qui nécessiteront respectivement 80 000 et 500 000 conteneurs. Le retrait des billets et des pièces en circulation représentera un volume à peu près identique, peut-être légèrement inférieur si l'on tient compte de la proportion de pertes et de destructions. Ces chiffres illustrent l'importance que revêtira l'opération de préapprovisionnement.

La BCE a décidé que les responsabilités en matière de sécurité et de transport devraient être laissées aux États membres, puisqu'ils ne partagent pas tous les mêmes positions quant à une série d'aspects relatifs à la monnaie en circulation et à l'infrastructure logistique de l'approvisionnement en liquidités.

Dans tous les pays, en tout cas, les scénarios de la transition ont montré que des capacités de transport supplémentaires seront nécessaires. Plusieurs envisagent de faire appel à l'armée, à la protection civile, aux chemins de fer ou à des escortes de sécurité et à effectuer ces transferts la nuit ou le week-end. Aucun n'a encore pris de décision définitive à cet égard.

Un autre moyen d'augmenter la capacité de transport disponible serait d'assouplir les réglementations quant aux limites relatives aux montants et aux poids transportés par véhicule, aux capacités de ces véhicules, ainsi que les règlements sur les heures supplémentaires et le travail de week-end, qui imposent des contraintes au secteur du transport de fonds. Cependant, la modification des règlements sur les montants transportés

créera des problèmes avec les compagnies d'assurances et devrait conduire à la renégociation des polices. Ici non plus, aucune décision n'a encore été arrêtée.

Les banques espèrent que leurs banques centrales respectives prendront à leur charge une partie des coûts liés à la mise en œuvre de ces mesures supplémentaires en matière de transport et de sécurité. Cette question n'est pas encore tranchée, car la priorité va actuellement à l'élaboration de scénarios efficaces et rentables. Les débats sur le partage des frais viendront ultérieurement. Seule l'Autriche fait exception. Là-bas, le gouvernement n'a apparemment pas l'intention de fournir une assistance supplémentaire pour assurer la sécurité des transports et la pratique habituelle ne sera pas modifiée: les banques supporteront le coût de l'enlèvement des billets et des pièces dans les huit centres d'approvisionnement de la BCN.

Afin de réduire les risques liés au transport des billets nationaux retirés de la circulation, les banques ont proposé d'invalider ces billets dans leurs propres bâtiments. Toutefois, les BCN sont extrêmement réticentes à cette idée.

Les Pays-Bas sont le seul pays à avoir pris une décision autorisant les banques à invalider les anciens billets, moyennant le respect de conditions précises et l'utilisation d'un appareil spécial. Les BCN pourraient atténuer leurs réticences car, le 15 décembre 1998, à l'occasion d'une réunion sur le remplacement des liquidités en 2002, la BCE a déclaré qu'elle étudiait une proposition qui pourrait permettre aux banques commerciales d'invalider les billets dans leurs bâtiments, car cela engendrerait des économies considérables en matière de stockage et de transport. Cette option n'est toutefois envisageable que si la responsabilité du matériel de sécurité et les frais de l'opération sont pris en charge par les pouvoirs publics.

Les pièces de monnaie posent un problème logistique encore plus important que les billets. Il faut en effet s'attendre à ce que les banques voient arriver du jour au lendemain un cortège de clients venus transformer leur tirelire en pièces et en billets en euros. C'est la raison pour laquelle, dans plusieurs États membres, les banques prévoient de lancer une campagne au cours du dernier trimestre de 2001 pour inciter leurs clients à échanger leurs pièces de monnaie avant le jour J.

2.2.3. L'adaptation des distributeurs automatiques de billets

L'idée générale est que les consommateurs qui détiennent de petits stocks d'argent liquide en monnaie nationale dépenseront leurs billets et leurs pièces dans le commerce de détail, où ils recevront de la monnaie en euros, et qu'ils retireront de nouveaux billets en euros aux guichets des banques et, surtout, aux distributeurs automatiques. La BCE estime qu'à la fin de 1998, ces appareils étaient au nombre de 140 000 dans les onze États membres de la zone euro, et que ce nombre est appelé à augmenter d'ici à la fin de 2001. Ils constituent en effet la principale source d'approvisionnement en argent liquide pour le grand public. 70 % de l'ensemble des billets en euros devraient être distribués par ce biais. Il importe donc d'en assurer l'adaptation sans faille pour garantir la réussite et la rapidité de l'introduction des liquidités en euros.

À la suite de réunions avec les acteurs concernés, entre autres les fabricants de ces appareils, la BCE se dit relativement optimiste. Les progrès technologiques très rapides intervenus dans ce secteur depuis quatre ans permettent d'envisager une adaptation harmonieuse. Cette

opération nécessitera néanmoins une préparation logistique approfondie pour garantir que les capacités en matière de technologie, de gestion des liquidités et de sécurité soient mises en œuvre dans un laps de temps aussi bref que possible.

Les banques opteront soit pour une transformation brutale, du jour au lendemain, soit pour une transition plus progressive. La Belgique, l'Allemagne et l'Autriche ont retenu la première solution: l'adaptation des distributeurs aura lieu soit dans la nuit du 31 décembre 2001, soit dans celle du 1^{er} janvier 2002. Les autres pays préféreront la transition progressive. C'est notamment le cas des Pays-Bas, où les derniers distributeurs devraient être approvisionnés en euros pour le 7 janvier 2002, et surtout du Portugal, où l'adaptation pourra se prolonger jusqu'en juin 2002. Ce pays semble également être le seul où les premiers retraits en euros aux distributeurs automatiques ne pourront être effectués qu'à partir de février 2002. Cette méthode progressive aura pour conséquence que des billets en monnaie nationale continueront de circuler pendant la période de conversion, ce qui fera obstacle à un basculement rapide à l'euro.

3. Conclusion

L'ensemble des fédérations bancaires des pays participants ont adhéré aux normes de bonne pratique énoncées dans la recommandation de la Commission du 23 avril 1998. Cela signifie que la substitution des liquidités, du moins à concurrence d'un plafond raisonnable, sera gratuite pour les consommateurs.

La plupart des États membres sont occupés à élaborer des scénarios très précis pour l'introduction des pièces et des billets en euros, mais il leur reste à résoudre un grand nombre de gros et de petits problèmes. Celui du transport de fonds, en particulier, se révèle extrêmement complexe et nécessitera des solutions souples et créatives.

Toutes les parties concernées sont en faveur d'un raccourcissement substantiel de la période de conversion telle qu'elle a été décidée à Madrid. Ce sera le cas dans la plupart des pays.

Le secteur bancaire jouera un rôle crucial pour le compte des pouvoirs publics dans le processus de conversion des liquidités. Il y est préparé, mais cette opération entraînera pour lui des surcoûts considérables dans tous les pays de la zone euro. La question du partage de ces frais entre les gouvernements, les banques et les détaillants sera à l'ordre du jour dès que ces frais seront connus avec davantage de précision. Les compensations seront déterminées et distribuées dans la transparence afin d'éviter toute distorsion de la concurrence.

VIII. UN RÔLE INTERNATIONAL FORT POUR L'EURO

Résumé

Du point de vue de sa valeur *intrinsèque* – c'est-à-dire son pouvoir d'achat au sein de l'UEM –, l'euro est très probablement appelé à devenir une devise forte. En effet, la discipline budgétaire imposée par le pacte de croissance et de stabilité, l'indépendance de la BCE et sa mission statutaire de préserver la stabilité des prix sont autant de garants de la force intérieure de la monnaie unique.

Par contre, il est moins certain que l'euro parviendra à s'élever au rang de devise forte à l'extérieur de l'UEM. La valeur qu'il revêtira par rapport au dollar (sa valeur *externe*) dépendra de l'influence d'une série de facteurs structurels et politiques, outre les principaux paramètres économiques de l'UEM et des États-Unis. L'accent mis par la politique monétaire sur la stabilité des prix, les excédents en réserves de change des banques centrales nationales de l'UEM, le rôle international de l'euro comme devise de transaction, d'investissement et d'ancrage, la discipline budgétaire durable au sein de l'UEM et, à long terme, un fonctionnement plus efficace et plus souple de son économie sont autant d'éléments qui, à première vue, peuvent jouer en faveur de la force extérieure de l'euro.

Toutefois, l'impact de la plupart de ces facteurs est soit incertain, soit peu significatif. On peut donc s'attendre à ce que, globalement, ils ne produisent pas de fluctuations substantielles du taux de change de l'euro par rapport au dollar. Néanmoins, s'il y a un effet structurel et politique net sur le taux de change de l'euro, il ne pourra être qu'à la hausse et s'étendre sur le long terme.

1. La politique monétaire de l'UEM

La force ou la faiblesse de l'euro dépend indubitablement de la politique monétaire menée au sein de l'UEM. Le traité de Maastricht a donné mandat à la BCE de garantir la stabilité des prix. Si la sévérité de la politique de la BCE sur l'inflation finit par créer un différentiel d'inflation négatif avec les économies étrangères, la valeur extérieure de l'euro grimpera. En fait, si l'euro se distingue par sa stabilité interne, il attirera les investisseurs et cette stabilité se transformera en force externe.

Néanmoins, rien ne prouve que l'euro parviendra à tirer sa force de la politique monétaire européenne. En effet, la possibilité de donner une puissance à une monnaie par le biais d'une politique orthodoxe est finalement tributaire du climat économique international. Dès lors que les économies industrialisées ne devraient connaître que de faibles pressions inflationnistes au cours des deux années à venir, la politique de stabilité des prix n'aura, dans l'immédiat, qu'un faible impact sur l'euro.

En outre, la crédibilité de la BCE risque de souffrir d'éventuelles divergences dans les préférences politiques des membres du Conseil des gouverneurs, l'organe décisionnel de la Banque (qui englobe les membres de son Directoire et les gouverneurs des banques centrales nationales). D'autre part, on peut aussi s'attendre à ce que, au cours de sa première année d'existence, la BCE s'attache tout particulièrement à asseoir sa crédibilité. Elle devrait également être extrêmement prudente à l'égard d'une dépréciation du taux de change de

l'euro et se réjouir du moindre signe d'appréciation. En effet, un euro fort est un garant de plus de la stabilité des prix: s'il se déprécie, les prix d'importation à l'intérieur de l'UEM augmenteront et l'inflation sera importée de l'extérieur.

On ignore encore quelle sera la politique des taux de change qui régira la monnaie unique. Il est probable que la BCE s'en tiendra à une politique non interventionniste, au sens où elle sera moins attentive au taux de change de l'euro par rapport au dollar que ne l'était la *Bundesbank* vis-à-vis du taux de change du mark avant l'entrée en vigueur de l'UEM. La raison en est que l'UEM est une entité nettement moins ouverte que ses États membres pris séparément, puisque la majeure partie de ses échanges commerciaux sont d'ordre intérieur. La part des exportations dans le PIB de l'UEM est d'environ 12 %, une proportion grosso modo identique à celle des États-Unis, alors que ce pourcentage, en moyenne pondérée, atteint 30 % pour chacun de ses États membres. La politique monétaire de l'UEM sera donc moins dictée par le taux de change.

2. La diminution des réserves de l'UEM

Au début de l'UEM, les banques centrales nationales (BCN) ont transféré l'équivalent de 50 milliards d'euros à la BCE pour constituer ses réserves officielles, comme le demandait le traité de Maastricht. Ces réserves permettent à la BCE d'intervenir sur les marchés des changes étrangers. Les réserves officielles qui ne lui ont pas été transférées demeurent sous le contrôle des BCN. Toutefois, les modifications de ces réserves ne peuvent entrer en conflit avec la politique monétaire de la BCE. Il est à noter que les montants transférés sont nettement inférieurs aux réserves que les banques centrales détenaient avant l'UEM. En 1997, leurs avoirs en devises étrangères se montaient à 300 milliards de dollars (60 % étaient en dollars et un tiers était libellé dans les monnaies d'autres pays de l'UEM). À la suite de l'unification, les réserves des membres de l'UEM ont fondu du fait que les réserves de change détenues dans les devises des autres membres ont été transformées en euros et ne pouvaient donc plus servir à des interventions sur les marchés des changes.

Malgré cela, les réserves de l'UEM restent excédentaires. Il existe une relation entre le niveau des réserves en devises d'un pays et celui de ses importations. En 1997, le montant des importations des pays de l'UEM en provenance de pays extérieurs à la zone euro équivalait à 750 milliards de dollars. Cela représente 12 % de leur PIB total, c'est-à-dire à peu près le même pourcentage que les États-Unis mais nettement moins que celui de chacun des membres de l'UEM (33 % en moyenne).

Si la proportion des réserves par rapport aux importations doit être égale à celle des pays participants (20 %), les réserves de l'UEM devraient avoisiner les 150 milliards de dollars. Ce chiffre est même quelque peu surestimé, car un pays qui possède une importante devise de réserve a besoin de moins de réserves, comme l'indique la proportion relativement faible des réserves par rapport aux importations aux États-Unis (3,3 %). Si les BCN devaient réduire instantanément leurs excédents de réserves, le taux de change entre l'euro et le dollar s'en trouverait considérablement dopé. Ce scénario a cependant peu de chances de se concrétiser, puisque toute réduction des réserves de change excédentaires doit s'effectuer sous la coordination et sous la supervision de la BCE. De plus, les réserves excédentaires ne représentent qu'une faible proportion du volume quotidien des transactions sur le marché des changes, qui se situent entre 1 000 et 1 500 milliards de dollars.

3. L'euro comme monnaie d'ancrage

Puisque la zone euro est devenue une des plus vastes entités économiques de la planète et que la BCE applique une politique monétaire orthodoxe visant à la stabilité des prix, l'euro constituera indubitablement une monnaie d'ancrage pour plusieurs pays non membres de l'UEM. Ceux qui voudront enrayer une inflation incontrôlable voudront arrimer leur monnaie à l'euro pour jeter les bases d'une politique anti-inflationniste crédible. Les négociants privés pourraient alors être de plus en plus nombreux à libeller leurs transactions en euros. De là, le pas serait vite franchi jusqu'à tenir leur fonds de roulement dans la monnaie unique et à effectuer leurs investissements en euros. Cela dit, l'utilisation de l'euro comme monnaie d'ancrage devrait rester limitée à un petit groupe de pays. Après tout, la politique de change ne dépend pas uniquement de facteurs économiques: elle est aussi tributaire de paramètres tels que l'inertie (qui n'est autre que la permanence des habitudes), le contexte historique, les liens politiques internationaux entre les pays, voire leur «visibilité» militaire. Autant de facteurs qui jouent en faveur du dollar.

Tableau 3 – Les modalités officielles des taux de change de 1980 à 1999

Nombre de pays (4 ^e trimestre; 1 ^{er} trimestre 1999)		1980	1985	1990	1995	1997	1999
Taux de change fixes		97	95	85	66	66	66
monnaie liée:							
- au dollar		43	35	25	22	20	19
- au franc français		14	13	14	14	15	-
- à une autre devise		5	5	5	8	11	7
- à un panier de devises		35	42	41	22	20	19
- à l'euro		-	-	-	-	-	21
Flexibilité limitée avec		10	20	20	16	16	6
- l'euro			0	7	8	4	4
- le MTC (MTC bis depuis 1999)		7	7	9	10	12	2
- adaptée en fonction d'indicateurs		3	6	3	2	0	0
Taux de change flexibles		32	33	48	98	99	99
- flottement contrôlé		-	22	23	44	46	45
- flottement indépendant		-	11	25	54	53	54
Total		139	148	153	180	181	171

Source : FMI, Statistiques financières internationales; 1999: KBC

Les États membres de l'Union européenne qui ne participent pas à l'UEM ont la possibilité d'accéder au MTC II. Dès ce moment, leurs devises sont liées à l'euro selon une parité officielle qui peut, si nécessaire, être adaptée, avec une marge de fluctuation de 15 % au-delà

et en deçà du cours central. La couronne danoise et la drachme grecque sont entrées dans ce système le 1^{er} janvier 1999. Le Royaume-Uni et la Suède ont choisi de ne pas en faire partie, pour des raisons politiques.

Les pays d'Europe centrale et orientale et ceux nés de l'éclatement de l'Union soviétique sont les plus proches de la zone euro et sont à ce titre les candidats les plus susceptibles de lier leurs devises à l'euro d'une manière ou d'une autre. Il est probable que les pays d'Europe centrale introduiront une référence à l'euro semblable à celle du MTC II avant même leur adhésion officielle à l'UE. La Hongrie et la Pologne ont déjà remplacé les devises de l'UEM par l'euro dans leur panier de monnaies et avaient l'intention de lier leur propre monnaie uniquement à l'euro avant l'an 2000, si possible. La Bulgarie et l'Estonie substitueront l'euro au mark comme monnaie d'ancrage et, en 1999, la Lituanie devait faire de l'euro sa monnaie d'ancrage dans une proportion de 50/50 avec le dollar. Aucun des autres pays candidats à l'adhésion n'a annoncé de modification officielle de son système de taux de change.

Illustration 1 – Les modalités officielles des taux de change de 1980 à 1999

Orientation vers l'euro		
Bosnie	Bulgarie	Estonie
Chypre	Croatie	Macédoine
République tchèque		République slovaque
Orientation vers l'euro et, dans une moindre mesure, le dollar		
Hongrie	Pologne	
Orientation vers le dollar		
Lituanie	Russie	Géorgie
Ukraine	Kirghizistan	Ouzbékistan
	Turkménistan	
Autre régime de fixation ou d'intervention		
Lettonie	Biélorussie	
Slovénie	Turquie	
Taux de change flexible		
Tadjikistan	Arménie	Azerbaïdjan
Kazakhstan	Moldavie	Mongolie
Roumanie		Albanie
<i>Source: FMI, Statistiques financières internationales</i>		

Il est peu vraisemblable que les pays de l'ancienne Union soviétique (comme la Géorgie, le Kirghizistan ou le Turkménistan) orientent leurs monnaies vers l'euro. La plupart de ces devises sont liées au dollar vu l'importance des exportations de matières premières de ces pays (dont les prix resteront exprimés en dollars), leurs relations commerciales étroites avec l'Asie et les Amériques et l'hostilité de la politique agricole européenne à l'égard des importations en provenance de l'Est.

Dans le reste du monde, la majorité des pays en développement conserveront probablement le dollar comme monnaie d'ancrage puisque c'est celle dans laquelle est libellée la plus grosse partie de leur dette. Seuls les pays qui ont un lien avec l'Europe depuis leur passé colonial ont lié leur monnaie à l'euro (c'est le cas des pays africains de la zone CFA, dont la devise était déjà liée au franc français avant le début de l'UEM).

4. L'euro comme devise de transaction

Souvent, les exportateurs et les importateurs choisissent une monnaie de facturation et de paiement qui se négocie à de faibles coûts de transaction sur le marché des changes ou qui possède un haut degré d'acceptabilité pour d'autres transactions. À l'heure actuelle, le dollar est la devise de transaction dominante dans le monde. Le pourcentage du commerce mondial facturé en dollars dépasse de loin la part américaine dans ces échanges: en 1997, près de 13 % des exportations mondiales venaient des États-Unis, mais c'était près de la moitié des exportations totales qui étaient facturées en dollars. L'Union européenne représentait, elle, 19 % du commerce mondial, alors que les devises de ses États membres n'intervenaient qu'à hauteur de 31 % dans le financement des échanges.

Tableau 4 – Le statut économique de l'UEM dans le monde

	US	Japon	UE-15	UEM-11
<i>Taille relative</i>				
Population (x 10 millions, 1997)	267,9	126,0	374,2	290,5
Part du PIB au total (en %, 1997)				
US, Japon, UE-15	38,9	20,9	40,2	
US, Japon, UEM-11	42,7	23,0		34,3
Part dans les export. mondiales de marchandises (en %, 1997)				
export. intra-UE comprises	12,8	7,7	38,4	30,5
hors export. intra-UE	16,8	10,1	19,2	
hors export. intra-UEM	15,1	9,1		18,0
<i>Degré d'ouverture</i>				
Total des import. et des export. de marchandises en % du PIB (1997)				
hors échanges intra-UE ou intra-UEM	21,3	18,1	19,3	24,0
moy. pondérée États membres			48,8	49,3
<i>Performances relatives</i>				
Croiss. du PIB (en %, moy. 1993-1997)	3,0	1,5	1,9	1,7
Inflation (% augm. par rapp. moy. 1993-1997)	2,7	0,7	2,8	2,8
Recul déf. budg. (% du PIB, 1997 par rapp. 1995)	2,0	0,3	2,6	2,3
Bal. paiements cour. (% PIB, 1997)	- 1,9	2,2	1,2	1,7
<i>Source: CE, Prévisions économiques et Eurostat, Commerce extérieur et intracommunautaire</i>				

Il est fort probable que l'euro sera de plus en plus utilisé comme monnaie véhiculaire du commerce international au détriment du dollar. Toute augmentation de son utilisation entraînera une hausse de la demande d'euros et renforcera automatiquement sa valeur externe.

Pour savoir dans quelle mesure l'euro jouera le rôle de monnaie de transaction, il faut évaluer la taille de l'économie sous-jacente et sa part dans le commerce mondial. Plus le marché est vaste, plus les frais et les risques des transactions sont faibles. Du point de vue de la taille, l'économie américaine est plus grande que celle de l'UEM. En 1997, le PIB américain était de 6 922 milliards d'écus, celui de l'UE de 7 125 milliards et celui des onze pays de l'UEM de 5 552 milliards. Cependant, l'UEM surpasse les États-Unis du point de vue du volume du commerce mondial.

Il faut aussi tenir compte du haut degré d'acceptabilité internationale et de la profondeur et de l'étendue du marché des changes. La liquidité de l'euro peut être assurée par les déficits de la balance des paiements courants dans la zone euro ou en acceptant des emprunts en euros par des emprunteurs étrangers auprès de banques de l'UEM. Cette solution présente l'inconvénient d'augmenter la masse monétaire en euros, ce qui est en contradiction avec l'objectif de stabilité des prix de la BCE. Celle-ci devrait donc annihiler ne fût-ce que partiellement l'impact de ces emprunts internationaux sur la masse monétaire en effectuant des opérations sur le marché libre. Cela signifie donc que les liquidités internationales en euros doivent être générées essentiellement par des déficits de compte courant. Au cours des deux décennies écoulées, la position externe consolidée de l'UE est demeurée globalement en équilibre. En 1997, la zone euro a enregistré un excédent de compte courant de 1,5 % du PIB. Si l'euro devait devenir une monnaie véhiculaire du commerce au détriment du dollar, un déficit systématique du compte courant de l'UEM ne pousserait pas nécessairement la monnaie unique vers le bas, tandis que le déficit du compte courant américain (2,2 % du PIB en 1997¹⁰) exercerait, lui, une plus forte pression à la baisse sur le billet vert.

L'inertie joue en faveur du dollar. Plus une monnaie est utilisée pour les échanges et leur facturation et plus elle le restera. Le fait que les matières premières soient libellées en dollars est un élément important de ce point de vue. Rien ne devrait changer sur ce plan, pas uniquement à cause de la forte demande de pétrole aux États-Unis et du volume relativement élevé des importations des pays producteurs de pétrole en provenance des États-Unis (cinq fois plus que leurs importations depuis l'UE), mais aussi en raison de la dépendance (politique) de ces pays vis-à-vis des États-Unis. Le Brent de la mer du Nord fait exception: une grande partie de ce pétrole étant destinée aux pays de l'UEM, il a peut-être davantage de chances de se négocier en euros.

5. L'euro et le secteur financier

L'introduction de l'euro a créé des marchés monétaires et des marchés des capitaux en une seule devise d'une taille comparable à celle des marchés américains et japonais. La valeur externe de l'euro augmentera si le marché de l'euro s'étend. Depuis le 1^{er} janvier 1999, les pays participants à l'UEM ont l'occasion d'effectuer entre eux des transactions sur le marché monétaire intérieur. Pour que ces transactions s'effectuent aussi rapidement et aussi efficacement que c'était le cas à l'intérieur de ces pays avant l'entrée en vigueur de l'UEM, un nouveau mécanisme de paiement, le système TARGET, a été mis au point. Il s'agit d'un mécanisme d'interconnexion qui met en liaison les systèmes de règlement brut en temps réel des États membres. Le développement d'un important marché en euros à l'extérieur de

¹⁰ Depuis lors, le déficit de la balance commerciale américaine a continué de s'aggraver. En mars 1999, il a atteint un record mensuel de 19,7 milliards de dollars et il devrait évoluer autour des 3,6 % du PIB pour l'année 1999. Le billet vert n'a cependant pas vacillé.

l'UEM (par exemple à Londres) pourrait encore renforcer la valeur externe de la monnaie unique.

Tableau 5 – Les marchés des capitaux: UEM, États-Unis, Japon et Royaume-Uni (1997)

(en % du total)

	Obligations	Actions
États-Unis	46	61
UEM-11	30	15
Japon	20	12
Royaume-Uni	4	12
Total	100	100

Source: DB Research

Au début de 1999, les pays participant à l'UEM ont converti leurs obligations d'État à long terme en euros. Il est possible qu'au bout d'un certain temps, les gouvernements géreront leurs dettes ensemble et émettront collectivement des obligations à la structure et aux modalités identiques, ou que les petits pays imiteront les émissions des plus grands. Toutefois, la fongibilité totale entre les obligations nécessite au préalable que les finances publiques des États membres soient alignées. Ce n'est que lorsque le marché estimera que des obligations nationales seront suffisamment équivalentes que des contrats à terme pourront être réunis et que la taille et la liquidité du marché de l'UEM seront comparables à celles des marchés américain et japonais.

L'introduction de l'euro accélérera aussi probablement les processus de consolidation, de concurrence et d'innovation technologique qui ont caractérisé les marchés européens des actions ces dernières années. En outre, il y a lieu d'être optimiste quant à l'émergence prochaine d'un marché obligataire privé au sein de l'UEM. Il ne faut toutefois pas s'attendre à une percée soudaine et massive des marchés européens des actions et des obligations. Il subsiste plusieurs obstacles à cela, les moindres n'étant pas l'absence d'harmonisation des règles et du traitement fiscal dans la zone euro.

L'un dans l'autre, rien ne dit que la demande d'euros émanant du secteur financier sera suffisamment forte pour doper la valeur externe de la monnaie unique. Toutefois, du simple fait de l'arrivée de l'euro, les investisseurs modifieront la répartition de leurs actifs pour adapter la structure de leur portefeuille aux nouveaux rendements escomptés et à la nouvelle répartition des risques. Il ne fait en effet aucun doute qu'une grande partie des investissements réalisés jusqu'ici par des non-Européens dans des monnaies européennes étaient motivés par la perspective de rendements élevés. Depuis le lancement de l'euro, il n'y a plus qu'un seul taux d'intérêt, de sorte que les investisseurs devront rechercher de nouveaux créneaux d'investissement au rendement plus prometteur encore. Ils n'auront plus non plus la possibilité de répartir leurs risques entre les États membres. Cette nouvelle donne devrait affaiblir l'intérêt des investisseurs pour l'euro, mais elle ne devrait avoir que des conséquences imperceptibles, car la convergence nominale entre les pays participants avait déjà engendré une bonne stabilité des monnaies et des taux d'intérêt convergents à la baisse avant même l'entrée en vigueur de l'UEM.

En outre, la multiplication prévue des actifs libellés en euros devrait modérer la pression à la hausse sur la valeur de l'euro. Avec des marchés financiers plus étendus, plus profonds et plus liquides en Europe, les émetteurs extérieurs à l'UEM jouent potentiellement à l'avantage

de la monnaie unique. Cela vaut par exemple pour les multinationales ou pour les gouvernements des pays d'Europe centrale et orientale désireux d'adhérer à l'UE, voire à l'UEM. Une émission en euros pour racheter une dette en dollars incitera les investisseurs à détenir une plus grande part de leurs avoirs en euros et une plus petite en dollars. Ils n'adapteront cependant leur portefeuille dans le même sens que s'ils peuvent en espérer un meilleur rendement. Cela nécessite un taux d'intérêt supérieur en euros et/ou la perspective d'une appréciation de la monnaie unique. Pour la susciter, l'euro doit d'abord se déprécier en deçà de son niveau d'équilibre.

6. La politique budgétaire dans la zone euro

Le pacte de croissance et de stabilité, qui régit la politique budgétaire des États membres de l'UEM, entraînera probablement la poursuite du réaménagement des finances publiques au cours des années à venir. Il ne devrait cependant pas avoir de trop grosses conséquences sur la valeur extérieure de l'euro. La littérature économique confirme que les répercussions des modifications dans les finances publiques sur les taux de change sont plutôt floues, en tout cas à court terme, du fait qu'une politique fiscale restrictive génère une série d'effets en sens inverse.

À brève échéance, une politique restrictive pousse les taux d'intérêt à la baisse, ce qui limite l'afflux de capitaux étrangers en raison de l'augmentation du différentiel d'intérêt. Cette situation exerce une pression à la baisse sur la monnaie. D'autre part, le recul de la demande intérieure améliore le compte courant, ce qui renforce la monnaie. Si la mobilité des capitaux est forte, la détérioration du compte de capital annule l'amélioration du compte courant, de sorte que la pression à la baisse sur la monnaie sera la tendance dominante. À long terme, une réduction durable du déficit des finances publiques accroît le taux d'épargne et abaisse le rapport dette/PIB. Un pays qui épargne davantage que ses partenaires commerciaux accumule davantage d'actifs étrangers et verra à terme sa devise se déprécier par rapport aux autres.

On sait d'expérience que les changements dans la conduite des finances publiques ont uniquement un impact significatif sur le taux de change si la demande nette de prêts ou d'emprunts de la part du gouvernement prend des proportions très importantes (plus de 10 % du PIB, par exemple). On peut en déduire que les retombées du pacte de stabilité sur la valeur externe de l'euro seront très faibles.

7. L'euro et les influences politiques

Bien que le Système européen des banques centrales (SEBC) soit le seul organe politique habilité à intervenir sur le marché des changes, les gouvernements des différents pays de l'UEM peuvent aussi influencer l'évolution du taux externe de l'euro de diverses manières. La quasi-totalité des mesures de politique macroéconomique ont en effet un impact sur le taux de change.

La conduite de la politique en matière de revenus (qui détermine entre autres la manière dont les gouvernements corrigent les excès de l'évolution des salaires) et celle de la politique structurelle (qui est destinée à améliorer l'efficacité, la flexibilité et le dynamisme de l'économie) peuvent être des déterminants importants de la valeur extérieure de l'euro. Les mesures de politique structurelle touchent plusieurs aspects: le marché du travail (par

exemple l'accroissement de la flexibilité de l'emploi en Europe), le secteur public (fonctionnement plus efficace des pouvoirs publics, harmonisation des régimes fiscaux nationaux ou unification politique), les marchés financiers (TARGET, gestion collective de la dette), l'agriculture et l'industrie (réduction des subventions communautaires, par exemple). La concrétisation de quelques-unes ou de l'ensemble de ces mesures aura une influence salutaire sur l'euro.

Un effet politique direct sur l'euro est possible, mais peu probable. En effet, vu le niveau croissant de la mobilité internationale des capitaux, une influence politique active sur le taux de change n'est pas compatible avec la poursuite d'une politique monétaire indépendante. L'article 109 du traité de Maastricht stipule que le Conseil des ministres peut donner des «orientations générales» sur la politique européenne des taux de change. Toutefois, à la fin 1997, le sommet de Luxembourg a décidé que ces interventions devraient se limiter aux situations exceptionnelles et ne peuvent en aucun cas entrer en conflit avec l'objectif de la stabilité des prix.

8. La croissance économique dans la zone euro

Certains signes portent à croire que la simple réalisation de l'UEM aura des retombées positives sur la croissance réelle du PIB dans la zone euro. Si c'est le cas, la monnaie en bénéficiera. Cependant, les effets macroéconomiques de l'unification monétaire sont difficiles à quantifier et ne sont pas toujours évidents.

D'une part, l'instauration d'un environnement politique plus stable et la disparition d'incertitudes devraient stimuler les performances macroéconomiques dans les pays de l'UEM. De même, les économies que l'euro permettra de réaliser sur le coût des transactions (que la Commission estime, en gros, à 0,5 % du PIB) devraient être perçues comme un gain d'efficacité qui devrait conduire à de meilleurs niveaux de production au départ d'un volume donné de travail et de capital. Néanmoins, il n'est pas certain que ce gain sera exploité immédiatement, car l'incertitude qui entoure la nouvelle monnaie pourrait subsister un certain temps encore. Il faut également tenir compte des frais (uniques) qui accompagneront l'introduction de l'euro et qui pourraient aller à contre-courant de ce gain d'efficacité (qui, lui, sera durable).

9. Conclusion

Au niveau planétaire, le poids économique de l'UEM est équivalent à celui des États-Unis. L'euro a donc a priori tous les atouts en main pour devenir une monnaie internationale au même titre que le dollar. Cela implique que, jusqu'à un certain point, il fonctionnera comme une monnaie de transaction, d'ancrage et d'investissement à l'extérieur de la zone euro. Rien ne permet d'affirmer à quel rythme l'euro endossera ce rôle et si cette évolution affectera le taux de change avec le dollar. Il est probable que celui-ci restera essentiellement déterminé par l'évolution des grands paramètres économiques dans l'UEM et aux États-Unis, et par les politiques économiques qui les détermineront.

IX. LES RÉGIONS SPÉCIFIQUES DU DÉVELOPPEMENT DE L'EURO

Du point de vue de son poids économique, de la taille de son marché et de son ouverture, la zone euro présente de nombreux points communs avec les États-Unis. La monnaie unique devrait aussi se développer à l'extérieur de cette zone.

1. L'utilisation de l'euro dans les pays «pré-in»

En attendant que leur participation à l'UEM n'élargisse la taille et le poids de la zone euro, les pays dits «pré-in», à savoir le Royaume-Uni, la Suède, le Danemark et la Grèce, devraient contribuer significativement au développement du rôle international de l'euro.

La Grèce est résolue à adhérer à l'UEM à la première occasion, soit pour 2001, échéance où elle pense avoir atteint les critères de convergence.

Le Danemark répond déjà à ces critères. Sa participation dépend de l'issue d'un référendum. La date de cette consultation n'est pas encore fixée. Elle le sera lorsque les citoyens auront une attitude plus favorable vis-à-vis de l'euro. Les derniers sondages indiquent que la balance penche en faveur de la participation.

Le Royaume-Uni et **la Suède** (bien que celle-ci ne se soit pas officiellement exclue) sont plus réticents. Ces deux pays attendent que l'UEM fasse d'abord ses preuves et conditionnent leur adhésion à la préservation de leurs intérêts nationaux. Leur crainte que l'UEM soit un marche-pied vers l'union politique pèse sur leur opinion publique. Ils ont décidé de soumettre leur adhésion à l'UEM à un référendum dont les dates n'ont pas encore été arrêtées.

Le gouvernement britannique a récemment exprimé sa position sur ce dossier. Nous l'analysons au point 2 ci-après.

Quoi qu'il en soit, même si les «pré-in» ne participent pas encore à l'UEM, l'euro n'est pas, pour eux, une monnaie comme les autres.

La Grèce et le Danemark ont adhéré au MTC II et l'euro est devenu leur monnaie d'ancrage au taux central de 353,109 DRA et de 7,46038 DKR. La drachme peut fluctuer dans une marge d'environ 15 %, tandis que la couronne danoise a un espace de fluctuation réduit à 2,25 %.

Leur adhésion au mécanisme des taux de change oblige ces deux pays à suivre plus ou moins fidèlement la politique monétaire de la BCE. Comme leurs interventions sur leurs marchés des changes devraient s'effectuer essentiellement en euros, leurs banques centrales auront tendance à accroître la proportion de leurs réserves totales en euros.

En choisissant, contrairement à la Grèce et au Danemark, de ne pas entrer dans le MTC II, la Suède et le Royaume-Uni se sont ménagé la possibilité de mener une politique monétaire indépendante qui risque toutefois d'alimenter un certain degré de volatilité de leurs monnaies respectives par rapport à l'euro. Si ces fluctuations étaient jugées excessives, elles pourraient

constituer un handicap à leur future adhésion à l'UEM. Celle-ci reste de toute manière conditionnée à l'adhésion au MTC.

Finalement, quel que soit le calendrier d'adhésion de ces quatre pays, l'euro y sera de plus en plus utilisé comme **devise internationale** par plusieurs acteurs économiques.

i) Les exportateurs et les importateurs

Les producteurs qui exportent à destination de la zone euro doivent se préparer à fixer leurs prix en euros, à facturer en euros et à accepter d'être payés en euros. Ils devront aussi s'adapter aux pressions à la baisse sur les prix qui découleront probablement de la transparence générale des prix que la monnaie unique engendrera.

Cette transparence sera tout bénéfique pour les importateurs de ces pays, qui tireront également profit de la diminution des frais de transaction, autre conséquence de la nouvelle devise.

Cependant, les exportateurs comme les importateurs seront moins en position d'imposer leur propre monnaie. Au contraire, les multinationales basées dans la zone euro devraient faire pression sur leurs fournisseurs des pays «pré-in» pour qu'ils adaptent leurs tarifs et leurs factures en euros. Le risque de change du secteur privé de ces pays devrait s'en trouver accru.

ii) Les régions frontalières et touristiques

Dans les régions frontalières et touristiques, le secteur de la vente au détail devrait trouver un avantage commercial à pratiquer le double affichage des prix et à accepter des paiements en euros. Au Royaume-Uni, c'est ce que font déjà des magasins comme *Marks & Spencer* et *Harrods*.

Les pays «pré-in» ne feront pas seulement un usage international accru de l'euro. Ils devraient aussi l'utiliser de plus sur le plan **intérieur**, c'est-à-dire *entre* leurs propres ressortissants, même si cette utilisation se limitera surtout aux secteurs économique et financier.

En effet, il est probable que les multinationales implantées dans ces pays et les grandes entreprises axées sur l'exportation choisiront de basculer rapidement vers l'euro. Cette décision devrait se répercuter inmanquablement sur leurs fournisseurs et leurs sous-traitants locaux, qu'ils inciteront à traiter en euros avec eux.

Dans une certaine mesure, cette évolution devrait être facilitée par l'attitude conciliante des pouvoirs publics et du secteur financier de ces pays, en particulier au Royaume-Uni, où plusieurs formes d'utilisation de l'euro sont possibles depuis le 4 janvier 1999.

a) Le secteur financier

La plupart des banques proposent des comptes courants, des comptes de dépôt et des comptes d'avance en euros. Les opérateurs peuvent effectuer et recevoir des paiements en euros tant avec des partenaires britanniques qu'étrangers, au moyen de chèques spéciaux et de

virements. Les opérations transfrontalières de paiement sont soumises aux frais habituellement en vigueur.

Enfin, les cartes de crédit en livres sterling peuvent être utilisées à l'étranger pour régler des dépenses en euros de la même manière que pour des achats dans les unités monétaires des États membres de la zone euro. Il existe également des cartes de crédit en euros.

b) Le secteur public

Les entreprises ont la faculté de tenir leur comptabilité en euros, hormis leurs comptes TVA et leurs comptes de douane, qui doivent demeurer en livres. Elles peuvent également libeller leurs factures en euros, même leurs factures fiscales, à condition que celles-ci mentionnent l'équivalent en livres.

Cette utilisation conditionnelle de l'euro est indispensable car la livre sterling reste la devise obligatoire pour les déclarations fiscales et la plupart des déclarations en douane.

Cela étant, si la participation «retardée» des «pré-in» leur permet de tirer les leçons des expériences des pays participants, elle présente plusieurs inconvénients.

Rappelons que l'adhésion du Royaume-Uni, du Danemark et de la Suède dépend de l'issue favorable de référendums dont la date n'est pas encore prévue. Cette double incertitude inhibe les préparatifs à l'euro, particulièrement dans le secteur privé. Si, en fin de compte, les citoyens optent pour la participation, il pourrait être nécessaire de prévoir un long intervalle de temps entre cette décision et l'adhésion effective. En outre, si celle-ci et si la fixation des taux de conversion devaient intervenir en 2002 ou après, les nouveaux venus risqueraient de ne se voir accorder qu'une courte période transitoire, pour limiter au maximum la circulation parallèle de l'euro et de la livre.

À partir de 2002, en effet, les pièces et les billets en euros commenceront à circuler dans les pays participants. D'après l'article 109 L, paragraphe 5, du traité, il devrait être possible de suspendre leur cours légal dans les pays qui adhéreront à l'UEM en 2002 ou après. Toutefois, dans la pratique, il sera difficile d'empêcher leur utilisation de s'y généraliser. Les pressions de la concurrence imposeront rapidement le double affichage des prix et la double circulation entre la monnaie locale et l'euro.

Pour ce qui est de la durée de cette période, il faudra trouver un compromis entre le souhait du commerce de détail, qui prône une période aussi courte que possible, et celui des citoyens, qui auront besoin de temps pour se familiariser avec les prix, les échelles de valeurs et les billets et les pièces en euros. La période de double indication des prix pourrait en tout cas être plus longue que celle de la circulation parallèles des deux monnaies.

2. Royaume-Uni: les nouvelles perspectives

L'avenir de l'euro au Royaume-Uni au cours des prochaines années dépend évidemment des perspectives plus ou moins favorables de l'adhésion. Si les probabilités de celle-ci sont faibles, le rôle de l'euro dans l'économie britannique sera essentiellement celui d'une devise étrangère importante, comparable au dollar. Dans ce cas, la politique monétaire du Royaume-

Uni continuera de viser la stabilité intérieure des prix mais risque de se heurter au problème récurrent de l'instabilité du taux de change entre la livre et l'euro. Dans la situation inverse, celle où les perspectives d'adhésion se révèlent favorables, l'euro fonctionnera de plus en plus comme une monnaie parallèle à la livre, en tout cas dans les banques et les grandes entreprises. Lorsque la livre commencera progressivement à s'arrimer à la monnaie unique, l'instabilité monétaire sera moins préoccupante. Le pays devra alors se soucier de l'opportunité de la politique monétaire unique pour son économie.

2.1. Les perspectives de l'adhésion à l'UEM

La presse britannique a largement interprété la déclaration du Premier ministre à la Chambre des Communes le 23 février 1999¹¹ comme la ferme déclaration de l'intention de principe du gouvernement de poser la candidature du pays à l'UEM dès le début de la prochaine législature. Cette déclaration a considérablement renforcé celle faite en octobre 1997 par le ministre des finances. Les conditions préalables que celui-ci avaient énoncées quant au resserrement de la convergence entre l'économie britannique et celles des pays de la zone euro et quant au lancement sans heurts de l'UEM restent de mise, mais sont moins considérées comme des obstacles.

Le gouvernement a néanmoins maintenu son engagement de soumettre l'adhésion à un référendum national, et cet obstacle risque d'être difficile à surmonter.

Si ce référendum était organisé au moment de la rédaction de ce document (avril 1999), il ne fait pratiquement aucun doute que le «non» l'emporterait (voir l'illustration 4). Cependant, si un nouveau gouvernement travailliste évoquait sérieusement l'adhésion, il organiserait certainement une vaste campagne d'opinion. Or, l'histoire montre que ce type de campagne peut être très efficace si elle porte sur des thèmes à propos desquels l'opinion s'estime mal informée, et ce même si les inconvénients du «oui» semblent nombreux. On l'a par exemple constaté à l'occasion du référendum sur le maintien du pays dans la CE (illustration 3). À l'époque, la campagne que le nouveau gouvernement travailliste a montée à la fin 1974 a provoqué un revirement massif de l'opinion publique, qui a finalement approuvé le maintien à l'issue du scrutin de juin 1975. Néanmoins, les résultats du prochain référendum sur l'UEM risquent fort d'être serrés.

Le gouvernement pourrait annoncer sa décision de poser la candidature du pays à l'UEM dès après les prochaines élections générales, sans doute vers mai 2001. Si l'on se réfère au calendrier du plan national de transition (voir ci-dessous), le référendum devrait suivre en automne.

Si son résultat est positif, les préparatifs intenses de l'adoption de l'euro pourraient commencer immédiatement, afin que les pièces et les billets en euros puissent être introduits dans les trois ans (peut-être même dès septembre 2003). La livre s'arrimerait irrévocablement à l'euro quelque part au cours de cette période. Le gouvernement n'a pas été plus précis, se

¹¹ Citée par le *Financial Times* du mercredi 24 février 1999, p. 10-11.

contentant d'affirmer que cela dépendra des décisions qui seront prises par la Commission, la BCE et le Conseil européen¹².

Ces décisions seront principalement fonction du respect des critères de convergence, parmi lesquels figure la stabilité du taux de change. Comme aucun gouvernement britannique, quel qu'il soit, n'est prêt à adhérer au MTC dans un avenir proche, il devra pouvoir prouver une période suffisamment longue de stabilité entre la livre et l'euro. Cette stabilité pourrait s'instaurer dès que les marchés seront convaincus de l'imminence de l'adhésion du pays à l'UEM et dès que le cours du marché entre les deux devises atteindra un niveau durable. Pour assurer cette crédibilité, le gouvernement devra peut-être donner instruction à la banque centrale d'accorder la priorité à la surveillance du taux de change entre la livre et l'euro plutôt qu'à la stabilité des prix sur le marché intérieur. Elle sera bien entendu d'autant renforcée par le résultat favorable du référendum.

Quant à savoir si le Royaume-Uni pourra participer à l'UEM sans remplir le critère de la période de deux ans au sein du MTC, il s'agira d'une question politique qui sera tranchée au niveau des chefs de gouvernement. Il est un fait que ce critère peut être interprété avec une certaine souplesse, comme le montrent les exemples de l'Italie et de la Finlande: aucun de ces deux pays n'a accompli la totalité de la période de deux ans de présence dans le MTC avant d'être admis dans l'UEM. En réalité, le traité présente les critères comme des paramètres indicatifs plutôt que comme des exigences formelles. Plusieurs pays ont d'ailleurs fait leur entrée dans l'UEM sans remplir avec exactitude le critère fiscal.

2.2. Les préparatifs officiels à l'euro

L'impact de la déclaration du Premier ministre en février 1999 a été appuyé par la publication simultanée du projet de plan national de passage à l'euro par le ministère des finances. Le gouvernement estimait cette initiative nécessaire pour poursuivre une option d'adhésion réaliste, mais des observateurs critiques ont vu là une manœuvre de persuasion de l'opinion publique. Quoi qu'il en soit, ce plan complète le programme de préparatifs lancé en 1997 par le ministre des finances au motif que l'arrivée de l'euro sera de toute manière un événement important pour l'économie britannique, que le pays adhère à l'UEM ou non. La nette différence entre ces deux documents est que le plan de 1999 envisage l'adoption de l'euro comme monnaie nationale, alors que le programme de 1997 considérait encore l'euro comme une devise étrangère.

En automne 1997, le gouvernement a organisé une campagne intensive de communication à l'intention du secteur privé, afin de le sensibiliser à l'introduction de l'euro en 1999 et à le guider dans ses préparatifs concrets. Une étude réalisée pour le ministère des finances en avril-mai 1998 parmi les petites et moyennes entreprises a révélé que le degré de sensibilisation et le niveau de préparation étaient encore très faibles dans ces entreprises. En revanche, à en croire des enquêtes effectuées par le secteur privé lui-même, ces niveaux étaient nettement plus élevés dans les grandes entreprises. Ce tableau correspondait à celui relevé dans le reste de l'Union européenne. La campagne suivante du gouvernement

¹² L'introduction des pièces et des billets en euros devra évidemment attendre l'arrimage irrévocable de la livre à l'euro, qui concrétisera l'adhésion du Royaume-Uni à l'UEM. Dès ce moment, les billets en euros auront cours légal dans le pays, au même titre que dans la zone euro (article 105 A du traité de Maastricht).

britannique a ciblé les PME, en organisant des séminaires de haut niveau, en ouvrant une ligne d'information téléphonique et un site Internet, en mettant sur pied des rencontres régionales, en diffusant des annonces à la télévision et dans la presse écrite, en distribuant 350 000 fiches techniques et en adressant un courrier personnalisé à 1,6 million d'entreprises (commission des finances de la Chambre des Communes, 1998, annexe).

Les services du gouvernement ont également effectué une série d'adaptations législatives et administratives afin d'aider les entreprises désireuses d'utiliser l'euro. Ces modifications ont porté principalement sur la simplification du relibellé du capital des entreprises en euros, sur les règlements de comptabilité et d'évaluation des actifs applicables aux compagnies d'assurances et sur le système fiscal, de manière à autoriser les entreprises qui le souhaitent à calculer et à payer leurs impôts en euros (commission des finances de la Chambre des Communes, *ibid.*). Depuis lors, de nouveaux règlements ont été introduits dans ce domaine, qui permettent aux entreprises d'émettre ou de relibeller leurs actions en euros et de recevoir certaines aides dans cette monnaie également.

Le fisc britannique étudie les implications qu'auraient les variations du taux de change sur la perception fiscale si un nombre important d'entreprises décidaient de payer leurs impôts en euros. La décision quant à la conversion de la comptabilité et/ou de la politique commerciale en euros est laissée aux entreprises elles-mêmes.

2.3. Le plan national de passage à l'euro

Ce plan décrit les différentes étapes sur la voie de l'adhésion à la zone euro et expose, à l'aide d'études de cas, quelles en seraient les conséquences pratiques pour les principaux secteurs économiques. Il évite cependant de prendre position sur l'adhésion proprement dite. Le calendrier (illustration 1) prévoit une période de transition étalée sur 40 mois, depuis la décision du gouvernement jusqu'au retrait définitif de la livre sterling. C'est plus court que la période que s'étaient accordée les premiers participants à l'UEM (50 mois). Cela montre bien que les préparatifs ont déjà commencé et que l'euro existe déjà aux yeux des Britanniques, de même que leur volonté de tirer les leçons de l'expérience de leurs partenaires.

Ce plan aura les implications suivantes sur les principaux secteurs concernés¹³:

- *les banques et les services financiers*: les grandes banques de détail devront avant tout adapter leurs systèmes informatiques, souvent anciens, au traitement de gros volumes de transactions et de comptes en euros. En ce qui concerne les paiements, la capacité du «CHAPS Euro» (le système national automatisé de paiements de haute valeur en euros) devra être décuplée. Les systèmes de paiement à l'aide de chèques devront également être adaptés;
- *les magasins et les supermarchés*: il sera crucial que ce secteur opère une transition harmonieuse. À l'instar des banques, les gros détaillants devront aménager leurs systèmes informatiques complexes pour la prise en compte de l'euro. Ils devront aussi former leur personnel et se préparer au remplacement de stocks volumineux de pièces et de billets en

¹³ Voir aussi le deuxième rapport de la cellule de préparation à l'euro, « *Getting Ready for the Euro* », ministère des finances, cellule de préparation à l'euro, 1999

une courte période. À ce propos, les détaillants souhaitent que les pièces et les billets en euros ne soient pas introduits durant le mois de janvier, période des soldes. La plupart souhaitent également que la période de double circulation soit nettement inférieure à six mois;

ILLUSTRATION 2 – LE CALENDRIER DU PASSAGE À L'EURO AU ROYAUME-UNI

I. Décision du gouvernement d'adhérer à la monnaie unique (mai 2001?)

- Introduction de la législation sur le référendum
- Début de la transition dans les banques

II. Référendum: 4 mois plus tard (octobre 2001?)

- Le secteur public entame la préparation finale de ses systèmes informatiques et de la formation de son personnel.
- Les magasins commencent à modifier leurs tickets de caisse et leurs systèmes.
- Production des premières pièces de monnaie en euros

III. Arrimage de la livre à l'euro dans les 30 mois

- Selon un calendrier dépendant des progrès réalisés par le secteur public et par les banques, ainsi que des décisions sur la convergence

IV. Mise en circulation des pièces et des billets en euros: de 24 à 30 mois après le référendum (février 2004?)

- Circulation parallèle de l'euro et de la livre. La population est encouragée à restituer la livre aux banques.

V. Fin du cours légal de la livre sterling de 2 à 6 mois plus tard

Source: plan national de passage à l'euro (projet), ministère britannique des finances, 1999

- *les entreprises non financières*: ces entreprises devront adapter tous leurs systèmes (informatique, comptabilité, facturation, etc.) à l'euro et revoir leurs stratégies de tarification et de commercialisation afin d'affronter la concurrence plus vive qui découlera de la monnaie unique. Les organisations professionnelles compétentes

(comptables, avocats, etc.) devraient aider les entreprises à élaborer des plans de conversion. Les grandes entreprises devraient aider activement leurs petits fournisseurs dans ce sens. Celles qui émettent ou qui traitent des titres en livres devraient envisager leur relibellé. Aucun calcul du coût de la conversion n'est mentionné, mais des commentateurs indépendants l'évaluent à plusieurs milliards de livres pour le secteur privé;

- *le secteur public*: les principaux défis pour le secteur public seront la conversion des systèmes informatiques de la sécurité sociale et des administrations du fisc et des accises ainsi que la formation du personnel des services publics. Les grands départements prévoient des dépenses de l'ordre de «dizaines de millions de livres» rien que pour l'informatique et devraient avoir besoin de quatre ans pour effectuer la conversion. Ils doivent donc s'atteler à la tâche dès avant le référendum;
- *la production de pièces et de billets*: près de 2 milliards de billets et 13 milliards de pièces devront être fabriqués. La production des pièces devrait prendre 30 mois. Celle des billets devrait pouvoir s'effectuer plus rapidement.

2.4. Les progrès de l'adaptation à l'euro

i) Les entreprises

En octobre 1998, six mois après la campagne d'information des entreprises, la sensibilisation à la date d'entrée en vigueur de l'euro avait doublé dans les PME et le niveau d'action avait triplé par rapport aux niveaux relevés en avril-mai (tableau 6). Comme ce qui avait été relevé dans le premier sondage, la sensibilisation à l'euro est meilleure dans les 45 % d'entreprises qui ont des relations commerciales avec d'autres pays de l'UE, ainsi que dans les PME de plus de 50 travailleurs. La minorité d'entreprises qui ont entamé des préparatifs préalables à l'introduction de l'euro ont focalisé leurs travaux sur l'informatique et n'étaient encore que peu attentives aux questions plus stratégiques.

Tableau 6 – La sensibilisation et la préparation des PME à l'euro

Proportion de PME (en %)	Avril-mai 1998	Octobre 1998
Sensibilisation à la monnaie unique	90	94
Sensibilisation à sa date d'entrée en vigueur, le 1 ^{er} janvier 1999	11	23
Conscience de l'importance de se préparer	31	34
Ont déjà entamé des préparatifs	5	13

Source: ministère des finances, cellule de préparation à l'euro (1998)

D'autres sources révèlent que les entreprises qui ont entamé des préparatifs en vue de l'euro avaient l'intention de l'utiliser directement. Ainsi, des sondages effectués par l'APACS (l'Associations des systèmes de compensation de paiements) entre mai et octobre 1998 indiquent que 13 % des entreprises prévoyaient d'ouvrir un compte en euros avant que le Royaume-Uni ne rejoigne l'UEM, principalement afin d'accepter des paiements émanant de clients dans l'UE et/ou de payer des fournisseurs en euros, essentiellement sur le territoire

britannique. Pour la période consécutive au 1^{er} janvier 1999, l'APACS estimait que les entreprises britanniques effectueraient des paiements de l'ordre de 1,5 million d'EUR par mois à destination de bénéficiaires européens et de l'ordre de 2,4 millions d'EUR par mois à destination de bénéficiaires au Royaume-Uni. Ce chiffre équivaut à 3 % des paiements nationaux effectués ordinairement en livres. Jusqu'ici, la réalité confirme ces estimations.

Il semble clair que les grandes entreprises seront le moteur de l'utilisation de l'euro dans le secteur privé britannique. Il s'agira essentiellement de multinationales qui possèdent de gros intérêts de production dans la zone euro car elles ont de grands avantages à fonctionner en euros (réduction du risque monétaire) ainsi qu'à emprunter en euros afin de tirer profit des faibles coûts de financement.

Par contre, les incitants pour les petites entreprises et pour celles qui ont moins de liens commerciaux avec la zone euro sont très mitigés. D'une part, les entreprises qui réalisent la plupart de leurs recettes et de leurs dépenses en livres hésiteront à s'exposer aux risques de change qu'impliquent les transactions en euros aussi longtemps que le taux entre la livre et l'euro continuera de flotter. D'autre part, celles qui vendront leurs produits à de grandes entreprises qui ont des liens avec l'UE (ou qui s'approvisionneront auprès d'elles) risquent de se voir mises sous pression pour facturer, payer et être payées en euros. Une enquête du *Financial Times* auprès des 50 plus gros exportateurs britanniques a confirmé que plusieurs d'entre eux (British Petroleum, Imperial Chemical Industries, Guest, Keen and Nettlefold, le Groupe Rover et Siemens) encourageront leurs fournisseurs britanniques à utiliser l'euro. Beaucoup de grands exportateurs seront en mesure de traiter des transactions en euros, mais la plupart évalueront leur politique à l'égard de leurs fournisseurs à la lumière des développements commerciaux. Ils devront tenir compte des conséquences potentielles de l'exposition de fournisseurs et de clients plus vulnérables à des risques de change importants. Bref, les perspectives du passage à l'euro dans le secteur privé dépendront beaucoup du degré de soutien politique accordé à l'adhésion à l'UEM.

ii) Le commerce de détail

Globalement, le commerce de détail (gros et petits détaillants) n'a été que faiblement affecté par le lancement de l'euro, à l'exception des détaillants qui réalisent beaucoup d'importations en provenance de la zone euro et qui se sont préparés à payer leurs fournisseurs en euros s'ils y trouvaient des avantages clairs. Cependant, les magasins qui acceptent des chèques en devises étrangères ou des chèques de voyage admettent qu'ils doivent à présent être capables de traiter des instruments de paiement en euros.

Les gros détaillants sont nettement mieux au courant que les petits (86 % contre 28 %) de l'existence de moyens de paiement scripturaux en euros pour les consommateurs depuis le 1^{er} janvier 1999 (ministère des finances, cellule de préparation à l'euro, 1999). Ceux qui, principalement dans la première catégorie, acceptent des paiements en devises étrangères, s'attendent à un changement radical dès la mise en circulation des pièces et des billets en euros, en 2002.

iii) *Le secteur financier – la City* ¹⁴

Au cours des dernières décennies, le secteur financier britannique s'est développé beaucoup plus rapidement que les autres secteurs de l'économie. Il représente aujourd'hui de 15 à 20 % du PIB, suivant que l'on y inclut des activités comme la vente de biens immobiliers ou les services comptables. Sans négliger l'importance de centres régionaux, tels Édimbourg et Manchester, la majeure partie de l'activité financière se concentre dans la *City* de Londres. Il s'agit essentiellement d'activités «de gros» pour le compte de grandes institutions financières ou de grosses entreprises. La vaste majorité des banques londoniennes (près de 500) sont contrôlées par un actionariat international et génèrent des bénéfices pour des actionnaires situés dans le monde entier, en même temps qu'elles représentent un poids considérable en termes d'emploi et de fiscalité au Royaume-Uni. Grâce à l'attrait de ce pôle financier, Londres abrite le plus gros marché des changes de la planète: il traite près de 30 % des transactions mondiales, soit environ le double de New York et le triple de Tokyo (Banque des règlements internationaux, 1995). La *City* joue également un rôle de premier plan sur de nombreux autres marchés financiers: celui des euro-obligations, dont elle est essentiellement la place centrale, le secteur de la gestion d'actifs, qu'elle domine en Europe, et la bourse, qui est la plus grande du continent. Même de grandes banques allemandes et françaises ont choisi Londres comme base de leurs opérations boursières (un exemple notable étant la *Deutsche Morgan Grenfell*).

En raison de la taille et de l'importance des marchés financiers internationaux londoniens, les entreprises de la *City* ont vécu l'arrivée de l'euro de beaucoup plus près que les autres secteurs de l'économie. Les banques et les sociétés de placement s'y étaient préparées depuis un certain temps, sous l'égide de la Banque d'Angleterre. Durant les derniers mois de 1998, les entreprises de la *City* ont testé à plusieurs reprises l'eurocompatibilité de leurs systèmes de paiement et de règlement, individuellement et collectivement, afin de garantir une conversion sans faille. Ces préparatifs ont été payants: le «week-end de la conversion», du 31 décembre 1998 au 4 janvier 1999, s'est déroulé sans perturbations ni problèmes majeurs. Dans les deux semaines qui ont suivi, rares furent les transactions, s'il en fut, qui ont échoué.

Certes, quelques retards de règlement ont été rencontrés avec TARGET (le système européen de transfert automatisé à règlement brut en temps réel), mais ils trouvaient leur origine dans d'autres centres et étaient surtout dus à des erreurs d'encodage de banques qui n'étaient pas suffisamment familiarisées avec cette technologie. Il s'agissait essentiellement de maladies de jeunesse dues davantage à des erreurs opérationnelles qu'à des défaillances inhérentes au nouveau système. Cela dit, des problèmes de règlement ont surgi de temps à autre jusqu'en mars, qui ont dû maintenir le système en fonctionnement au-delà de ses heures d'ouverture normales et qui ont posé quelques problèmes de liquidités à certains utilisateurs. Des mesures urgentes sont prises pour remédier à ces problèmes, mais il pourrait encore s'écouler un certain temps avant que les banques de la zone euro ne maîtrisent toutes les fonctions de ce système et ne l'utilisent en toute confiance.

¹⁴ Les informations qui ont servi à la rédaction de cette section sont extraites des sources suivantes: rapports mensuels de la Banque d'Angleterre, *Practical Issues Arising from the Introduction of the Euro*, en particulier le chapitre 6 de l'édition de septembre 1998; le deuxième rapport semestriel (1999) de la cellule de préparation à l'euro du ministère des finances; des entrevues avec des représentants des banques, de l'Association britannique des banques et de l'Association des systèmes de compensation de paiements.

Malgré ces difficultés, les institutions financières londoniennes effectuent des transactions et des règlements à l'aide de tout l'éventail des instruments en euros depuis le 4 janvier 1999. Le système «CHAPS Euro», la branche britannique de TARGET, traite tout à fait normalement des paiements de gros entre banques britanniques et entre banques du Royaume-Uni et d'autres places européennes. Ce système a atteint sa vitesse de croisière en février 1999, avec environ 35 000 paiements par semaine. Quant aux opérations de compensation, elles se montent à l'équivalent de 150 milliards d'euros par jour si l'on y englobe les paiements en provenance de l'UE et à destination du Royaume-Uni via TARGET. Le système «CHAPS Euro» est prévu pour faire face à des hausses substantielles des volumes de paiements au cours des prochaines années.

La plupart des entreprises de la *City* ont appris à vivre avec les frais les plus évidents associés à l'euro: manques à gagner sur les transactions *entre* monnaies européennes (qui n'ont représenté qu'une petite portion du total des opérations de change à Londres), fusion des contrats à terme, réduction du champ d'action des banques d'entreprise traditionnelles (les banques «maison» n'étant plus en mesure d'offrir des financements locaux bon marché). Malgré cela, beaucoup d'entre elles voient s'ouvrir de nouveaux créneaux grâce à l'euro. Sur les marchés monétaires et les marchés des changes, la plus grande profondeur et la liquidité accrue des marchés en euros apporteront des avantages aux acteurs d'envergure ou plus spécialisés, avec une certaine pression à la rationalisation. Avec la trentaine de systèmes de paiement en euros qui sont à présent disponibles, les banques de règlement qui proposent des services en euros sauront récompenser la gestion efficace et rapide des liquidités et l'acheminement flexible des paiements en fonction des besoins des clients. Londres dispose déjà d'un marché interbancaire liquide en euros, avec tous les services habituels (prêts, emprunts à taux variable, swaps et autres dérivés facturés à l'aide de l'EUROLIBOR). Enfin, si les marchés nationaux resteront probablement encore cloisonnés pendant un certain temps, c'est aussi à Londres que devrait voir le jour un marché paneuropéen de prises en pension en euros, lorsque les règlements et les pratiques en la matière auront été harmonisés.

Certains espèrent aussi pouvoir retirer des bénéfices de la consolidation des grands marchés d'obligations et d'actions de la zone euro. Le marché des obligations d'État de la zone euro est un des plus grands de la planète: avec une capitalisation évoluant autour de 2 000 milliards de dollars, il représente près de 80 % du marché américain des certificats de trésorerie. Le fait que les gouvernements de la zone euro ne peuvent plus contrôler l'émission de leurs propres devises, que les règles de l'UEM interdisent les cautionnements et que les risques liés aux *monnaies nationales* n'existent plus dans la zone euro implique que l'accent se déplacera sur le *risque souverain* dans l'évaluation de la solvabilité des États de cette zone. Les atouts comparatifs des institutions londoniennes dans la recherche de titres et la gestion de portefeuille devraient leur être d'une grande utilité à cet égard. Elles devraient aussi tirer profit de l'augmentation escomptée de la demande d'obligations privées et municipales en euros de la part des investisseurs, nourrie par le fait que les évaluations de la solvabilité des entreprises ne seront plus limitées par celles de leurs gouvernements nationaux et que les émissions d'obligations d'État seront restreintes par le pacte de croissance et de stabilité. À long terme, les entreprises de la zone euro devraient finir par se tourner moins vers les banques pour couvrir leurs besoins de financement (une méthode traditionnelle dans les économies de l'UEM) et davantage vers les marchés des obligations et des actions (ce qui correspond plus à la tradition des marchés anglo-saxons) (tableau 7).

Tableau 7 – La capitalisation sur les marchés nationaux des actions (en % du PIB, 1997)

Italie	23
Allemagne	32
Espagne	36
France	41
Pays-Bas	130
Suisse	163
Royaume-Uni	165

Source: Banque d'Angleterre (1998), p. 92

Si le développement des actions et des obligations de la zone euro devrait bénéficier à Londres en raison de savoir-faire en la matière, la concurrence que lui livreront d'autres places de la zone euro pourrait tout de même lui faire perdre une portion relativement importante du marché des euro-obligations, qui est traditionnellement un de ses marchés les plus porteurs. Les autres bourses européennes devraient bénéficier d'économies d'échelle créées par le poids consolidé des émissions d'obligations d'État en euros, et elles pourraient exploiter cet avantage pour attirer des émetteurs privés et hors UE qui, sinon, auraient choisi Londres. L'adhésion du Royaume-Uni à l'UEM dans un futur proche devrait limiter cette perte de parts de marché. Toutefois, un élément plus important que l'euro entre en jeu dans cette situation: les projets d'harmonisation du traitement fiscal des revenus de l'épargne dans l'UE¹⁵.

Le mouvement de désintermédiation dans la zone euro évoqué plus haut pourrait s'accompagner d'une tendance à la «titrisation» accrue des portefeuilles de prêts et d'hypothèques des banques, du fait que celles-ci chercheront à dégager des capitaux pour les investir dans des créneaux plus rentables. Ici, les entreprises de la *City* tentent de s'approprier un avantage comparatif, même si elles ne pourront en bénéficier pleinement tant que certains États membres n'auront pas levé leurs restrictions prudentielles sur les investissements transfrontaliers en valeurs mobilières et tant que les réglementations et les pratiques des marchés n'auront pas été harmonisées dans l'UE.

iv) Le secteur financier – La banque de détail

À l'heure actuelle, les banques britanniques se concentrent sur la fourniture de services en euros à leurs entreprises clients, PME comprises. Les particuliers peuvent bien entendu aussi ouvrir un compte en euros, mais la demande de ce côté devrait rester relativement faible jusqu'à la mise en circulation des pièces et des billets en euros dans l'UEM. La compensation nationale de chèques tirés en euros est possible depuis le 4 janvier 1999 (c'était d'ailleurs la première fois que le Royaume-Uni proposait la compensation de chèques en devises

¹⁵ Actuellement, les marchés obligataires de Londres, comme ceux de Luxembourg, tirent un avantage compétitif du fait qu'ils évitent de prélever un précompte sur les paiements d'intérêts transfrontaliers. Dans l'éventualité de l'adoption de la proposition de directive de la Commission visant à obliger les gouvernements des États membres à retenir un précompte minimum de 20 % ou à fournir des informations qui permettraient aux autres gouvernements d'imposer les bénéficiaires d'intérêts dans leur propre pays (Commission, 1998), Londres et Luxembourg se verraient privées d'une portion substantielle du marché des euro-obligations, non au profit d'autres places de l'UE, mais bien de pôles à la fiscalité favorable hors de l'UE, par exemple Zurich.

étrangères). Il faut préciser que la compensation de chèques tirés en euros sur des banques étrangères prendra davantage de temps et coûtera plus cher que la compensation nationale étant donné les différences du point de vue du volume des transactions.

Depuis le lancement de l'euro, le volume des compensations de chèques libellés en euros à l'intérieur du Royaume-Uni est resté faible, comme prévu, quoiqu'en augmentation constante. Des paiements en euros peuvent être effectués par voie électronique sur des comptes en euros ou en livres ouverts auprès de banques ou de sociétés de financement immobilier. Une grande banque affirme avoir ouvert 30 000 comptes en euros en janvier 1999, en majorité pour des entreprises. Les frais de gestion de ces comptes sont identiques à ceux des comptes en livres. Les banques britanniques ne font cependant pas encore de promotion active de comptes en euros pour les particuliers.

Les particuliers ne devraient effectivement pas faire une utilisation abondante de l'euro avant le lancement des pièces et des billets, et ce quelle que soit l'issue de la décision d'adhésion à l'UEM. Ils n'y ont pas d'avantage évident d'ici là, d'autant qu'il n'existe pas de possibilité de compensation transfrontalière des chèques. Quant aux épargnants et aux emprunteurs hypothécaires, susceptibles a priori d'être plus intéressés, les risques liés aux fluctuations de la livre par rapport à l'euro restent dissuasifs, sauf pour ceux (une très faible minorité) qui perçoivent leur salaire en euros. Cette situation pourrait se modifier radicalement si le Royaume-Uni décide de participer à l'UEM. L'intérêt des particuliers pour l'euro dépendra beaucoup de la volonté des grandes entreprises et des pouvoirs publics de payer leur personnel et leurs fournisseurs en euros. Les banques devraient alors entrer en concurrence pour proposer des comptes individuels dans la monnaie unique et encourager leurs clients à échanger leurs billets et leurs pièces en livres contre des euros avant l'échéance finale.

2.5. Conclusion

La *City* de Londres se prépare depuis un certain temps à l'arrivée de l'euro, qu'elle considère comme une occasion à saisir plutôt que comme une menace. La perte immédiate de parts de marché résultant de la fusion des devises nationales dans l'euro n'est perçue que comme un inconvénient mineur à côté des avantages potentiels à long terme qui devraient découler du développement des services financiers transfrontaliers en euros. Des études indiquent que les firmes de la *City* ont intérêt à fournir une gamme étendue de services de ce type. Leur situation à l'extérieur de la zone euro ne devrait pas être un obstacle grâce au marché unique. Ces entreprises espèrent donc beaucoup de l'introduction de l'euro, à condition qu'elles demeurent compétitives et qu'elles ne subissent pas de discrimination sur les marchés en euros, un risque qui continue d'inquiéter certains.

Du fait qu'elles ont bénéficié d'un régime de surveillance plus souple dans le passé et en raison du développement sensiblement plus poussé de l'offre privée au Royaume-Uni, les fonds de pension et d'assurances britanniques ont accumulé une solide expérience en matière de gestion transfrontalière de portefeuille et du risque de change par rapport à la plupart des autres fonds européens. Ces fonds, ainsi que les banques internationales et les sociétés de placement de la place de Londres ont donc de bonnes raisons d'espérer que la monnaie unique jouera en leur faveur, quelle que soit la décision que prendra le Royaume-Uni par rapport à l'UEM. Toutefois, l'évolution des parts de marché en euros des fonds à long terme dépendra de l'adoption de la monnaie unique par le Royaume-Uni comme monnaie nationale.

Enfin, Londres voit la volonté d'harmonisation du précompte mobilier transfrontalier comme une menace plus importante que la non-participation du pays à l'UEM.

Malgré sa taille, le secteur financier britannique n'est pas typique du reste de l'économie du pays. Pour les autres secteurs, l'euro demeurera une grande devise étrangère tant que le Royaume-Uni n'aura pas décidé d'adhérer à l'UEM. De même, aussi longtemps que la livre ne sera pas arrimée à l'euro, les petites et moyennes entreprises se méfieront de la monnaie unique à cause des risques de change. L'euro n'aura enfin que peu d'impact sur les particuliers, même après la décision éventuelle de participer à l'UEM, jusqu'à ce que les pièces et les billets soient mis en circulation et que les grandes entreprises commencent à rémunérer leur personnel et leurs fournisseurs en euros.

Illustration 3: L'opinion britannique à propos du maintien dans la CE

Source: Gallup

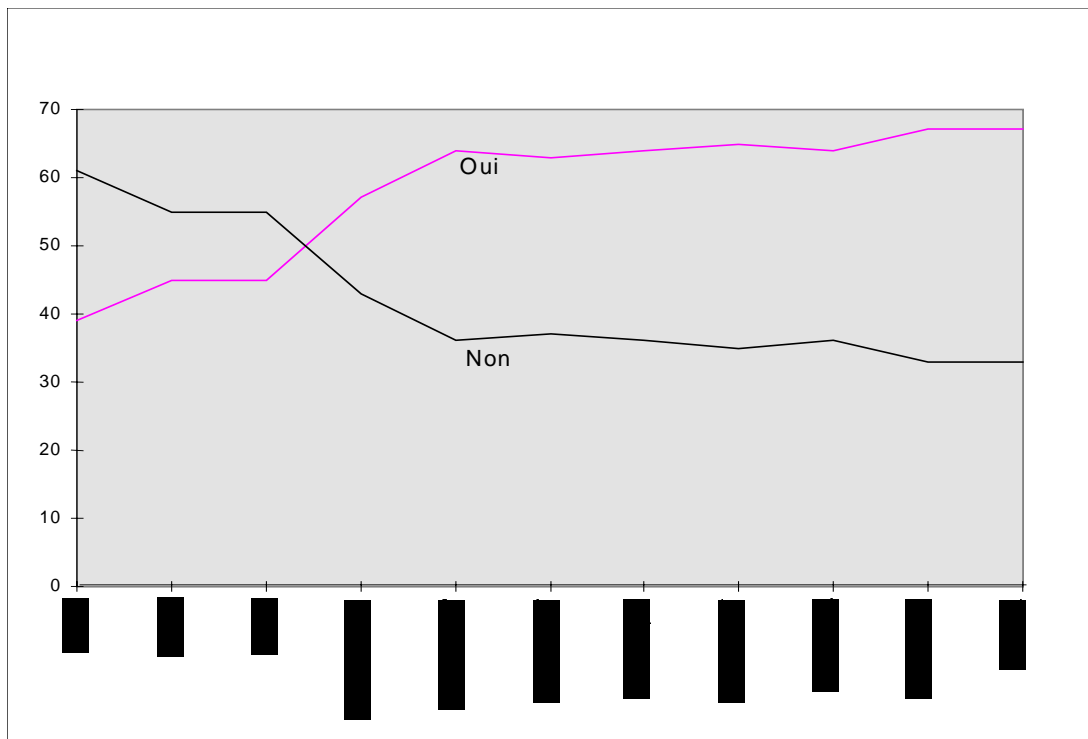
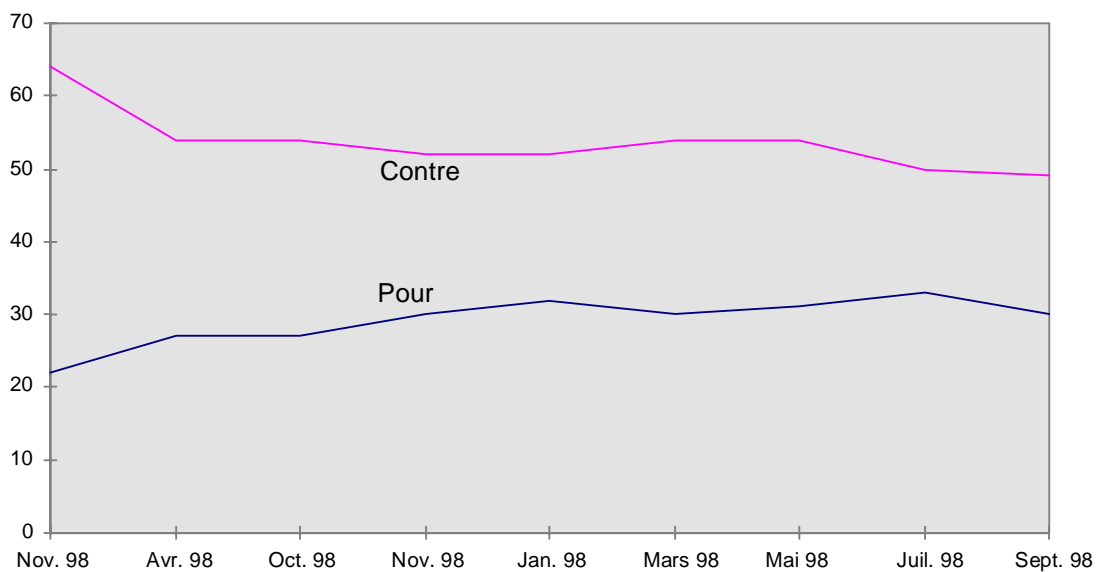


Illustration 4: L'opinion britannique à propos de l'adhésion à l'UEM

Source: MORI/Salomon Smith Barney



3. L'évolution des marchés financiers internationaux

L'arrivée de l'euro sur le marché obligataire international a eu un succès retentissant. En janvier 1999, premier mois de transaction, sur un total de 140 milliards de dollars d'obligations émises, près de 50 % l'ont été en euros contre 40 % en dollars.

Il s'agit d'un résultat remarquable car, dans le passé, le total des émissions dans les devises des pays participant à l'UEM n'a jamais dépassé 36 %, tandis que le volume des émissions en dollars évoluait autour de 47 %. Depuis l'euro, la part du dollar a chuté, mais aussi celle de la livre sterling, qui est passée de 9 à 4 %. Manifestement, l'euro séduit davantage les émetteurs et les investisseurs que ne le faisaient les unités monétaires nationales qu'il chapeaute aujourd'hui.

Des facteurs aussi bien structurels que conjoncturels ont contribué au succès de l'euro sur le marché obligataire.

Parmi les facteurs structurels, la faiblesse du taux d'intérêt à long terme de l'euro par rapport à celui du dollar et de la livre a attiré les investisseurs. La promesse de gains en capitaux par une hausse du prix des obligations a quant à elle attiré les prêteurs, parmi lesquels de nombreux investisseurs japonais.

Parmi les facteurs conjoncturels, le principal a sans doute été la volonté de certains émetteurs d'être parmi les premiers à se positionner sur le marché obligataire international en euros.

La situation s'est quelque peu équilibrée en février et en mars, l'euro et le dollar stabilisant leurs parts de marché à 44 %. Le conflit du Kosovo a eu un impact négatif sur les émissions en euros et sur le taux de change avec le dollar¹⁶.

En plus de ses performances en termes de volume d'émissions et de parts de marché, l'euro a également amené les avantages suivants sur le marché obligataire international:

- *une augmentation de la taille des émissions*: le nombre d'émissions de plus d'un milliard d'euros a augmenté significativement par rapport aux performances enregistrées jusque-là par les unités monétaires nationales. Cette évolution répond à la demande d'émissions plus liquides de la part des investisseurs, plus particulièrement des investisseurs souverains, qui continuent d'occuper le plus gros segment du marché. Les crises des marchés émergents ont d'ailleurs alimenté l'intérêt pour des «issues de secours» fiables;
- *une augmentation du nombre et de la taille des émissions privées*: ce phénomène s'explique par l'absence de risque de change, par la faiblesse des taux d'intérêt et par la tendance à la désintermédiation (trouver des sources de financement sur les marchés des capitaux au lieu de recourir à des emprunts bancaires). Ce mouvement a plu aux investisseurs, qui trouvent dans la diversité des émetteurs privés et dans la variété de leurs évaluations un plus large éventail de rendements disponibles;

¹⁶ Le Kosovo et d'autres paramètres ont continué de peser sur le taux de change entre l'euro et le dollar. Au début de l'été 1999, l'euro se situait tout juste au-dessus de sa parité avec le billet vert. En septembre, il est remonté pour atteindre 1,06 dollar.

- *une tendance à la diversification des émetteurs et des investisseurs*: les émetteurs de l'UE restent majoritaires sur le marché européen des obligations, mais il commence à attirer des investisseurs étrangers (Argentine, Philippines et Canada).

Quant aux investisseurs, ils sont majoritairement originaires de l'UE. Les Japonais se manifestent de plus en plus et les Américains commencent à se montrer.

L'euro se voit donc promis à un bel avenir sur les marchés obligataires internationaux. Contrairement à ce que beaucoup craignaient, la demande des investisseurs étrangers n'a pas engendré d'appréciation indésirable de la monnaie unique sur les marchés de changes, mais a ralenti sa dépréciation.

Avant l'euro, une profonde différence distinguait les marchés des valeurs mobilières en Europe et aux États-Unis: la taille du marché de l'UEM représentait moins de 30 % de celle du marché américain, tandis que celle du marché de l'Europe des Quinze en atteignait environ 50 %. Aujourd'hui, la situation est occupée à changer. Les mouvements de désintermédiation, de fusions et d'acquisitions attirent aussi les grandes comme les petites entreprises sur le marché des valeurs mobilières en euros.

Du fait que les transactions financières internationales constituent la majorité des transactions sur les marchés des changes (1 250 milliards de dollars par jour), l'euro s'est imposé comme monnaie véhiculaire servant à la négociation d'autres devises, un rôle qui, jusqu'ici, était quasi exclusivement dévolu au dollar, qui servait d'intermédiaire dans le change d'autres monnaies.

Cela signifie qu'une transaction entre des devises autres que le dollar nécessite deux opérations de change successives. L'opérateur qui souhaite acheter des drachmes grecques avec des couronnes norvégiennes devra d'abord échanger ses couronnes contre des dollars avant de changer ces derniers en drachmes. La raison en est que la plupart des marchés des changes bilatéraux ont une taille trop petite pour traiter efficacement (c'est-à-dire à un prix raisonnable et sans fluctuations excessives des cours) des opérations même de faible envergure.

L'écu, qui a vécu de 1979 à 1998, avait déjà joué un rôle analogue, mais plus limité. En réalité, c'était surtout le mark qui remplissait cette mission auparavant.

En remplaçant le mark et l'écu le 1^{er} janvier 1999, l'euro, qui unifie les anciens marchés des changes des onze monnaies des pays participants, a étoffé substantiellement ce rôle de monnaie véhiculaire, qu'il remplit aussi vis-à-vis des devises des pays «pré-in», mais aussi du franc suisse, des monnaies des pays d'Europe centrale et orientale et de celles de plusieurs pays d'Afrique et du Proche-Orient.

Reuters et EDS (*Electronic Data System*) gèrent des systèmes de change électroniques centrés sur l'euro. Ils ne se limitent pas à la distribution d'informations, mais ils facilitent aussi les transactions de change en euros entre les banques participantes.

De plus en plus d'opérateurs gèrent simultanément des registres dans les devises dans lesquelles ils sont spécialisés, en dollar et, de plus en plus, en euros. Ils doivent cependant

accepter de le faire en rognant leurs marges bénéficiaires par rapport à celles sur lesquelles ils pouvaient compter lorsque seules quelques banques s'étaient spécialisées dans les transactions en écus.

Sans que ceci ait forcément un rapport avec cela, une question récurrente mérite un bref commentaire: la zone euro n'est-elle pas vulnérable aux spéculations internes pendant la période de transition, c'est-à-dire tant que les monnaies nationales existent encore?

En d'autres termes, la spéculation étant basée sur l'anticipation, un État membre en difficulté (pour cause d'inflation, de récession, etc.) ne pourrait-il pas être forcé de quitter l'UEM en raison d'une fuite généralisée de sa monnaie vers une autre unité de la zone euro?

Cette question ne tient pas compte du fait qu'il n'existe plus de monnaie nationale à vendre ou à acheter. Le 1^{er} janvier 1999, l'euro est devenu *la* devise de chaque pays participant, dont les monnaies respectives sont devenues des *sous-unités*. Bien sûr, il reste parfaitement possible de jouer sur ces sous-unités, mais sans les effets ordinairement associés à la spéculation: dépréciation monétaire, perte de réserves, hausse des taux d'intérêt, etc. La seule conséquence serait l'échange sans limite par le SEBC de tous les montants proposés dans une sous-unité donnée contre la sous-unité demandée. Cette opération à somme nulle ne modifierait rien à la masse monétaire de la zone euro ni au statut monétaire en vigueur.

La spéculation ne peut donc pousser aucun État membre hors de l'UEM. Cela ne signifie cependant pas – même si le traité ne le prévoit pas – qu'un pays ne peut pas en sortir de son plein gré, mais les circonstances qui pourraient motiver une telle décision sont difficiles à imaginer.

X. L'EURO ET LE SYSTÈME MONÉTAIRE INTERNATIONAL

Étant donné son poids économique sous-jacent, sa stabilité monétaire interne, la taille et l'ouverture de son marché financier, l'euro est sans doute appelé à devenir une devise internationale.

Cela étant, le défi qu'il doit relever est plus ambitieux: prendra-t-il une envergure internationale suffisante pour transformer l'actuel monopole du dollar en un duopole euro/dollar? Y parvenir, ce serait diviser le monde en deux blocs monétaires de poids équivalent et reléguer le yen au second plan.

L'ampleur du défi et l'inertie au changement qui profite à un dollar bien «assis» n'augurent pas de la concrétisation rapide de cette perspective. Il n'en reste pas moins que les progrès des technologies de l'information et de la communication, la mondialisation des marchés financiers et l'internationalisation des économies nationales sont autant de facteurs qui permettent d'envisager plus rapidement et plus efficacement que jamais une remise en question des positions les mieux établies.

Quel que soit le moment auquel ce bouleversement aura lieu, l'euro est d'ores et déjà la devise d'une zone qui, en termes de population, de poids économique, de part du commerce mondial et de taille du marché financier, n'a pas grand-chose à envier au dollar. Dès lors, le taux de change entre l'euro et le dollar s'avérera le taux le plus important au sein du système monétaire international.

Le maintien de la position centrale de l'euro sur la scène internationale dépendra de la capacité des États membres de l'UE et de la BCE:

- à s'entendre sur la position monétaire extérieure de la zone euro et, notamment, à éviter les mauvais alignements et la volatilité excessive du taux de change entre l'euro et le dollar;
- à se mettre d'accord sur le mode de représentation de l'UEM au sein des institutions monétaires internationales comme le Groupe des Sept (G7), le Fonds monétaire international (FMI) et d'autres instances ou organes internationaux.

1. La politique monétaire extérieure de la zone euro

Le taux de change entre l'euro et le dollar ne devrait pas concerner uniquement les Européens. Plus aucun secrétaire d'État américain au Trésor ne pourra bientôt dire: «Le dollar est notre monnaie, mais votre problème».

Les États-Unis ont jusqu'à présent essentiellement défini leur politique monétaire selon des critères d'ordre interne. Ils ne se sont dès lors pas beaucoup préoccupés du taux de change du dollar.

Cette approche se fonde sur les éléments suivants.

- Le commerce extérieur (c'est-à-dire la somme des exportations et des importations) ne représente que 21 % du PIB américain. Les conditions intérieures sont donc assez naturellement déterminantes sur la définition de la politique monétaire.
- La domination du dollar sur la scène internationale comme monnaie d'ancrage pour un nombre important de devises étrangères, son rôle exceptionnel de devise de paiement et de facturation entre pays tiers et son utilisation dans la tarification d'une large gamme de produits primaires sont autant de facteurs *supplémentaires* qui permettent aux États-Unis, compte tenu de la taille de la zone dollar sur la scène internationale, d'adopter une attitude relativement indifférente à l'égard des fluctuations des taux de change des autres devises par rapport au dollar.

L'euro est appelé à modifier de plus en plus les fondements de cette situation jusqu'à présent assez confortable pour le dollar.

En premier lieu, l'euro est la devise d'un marché unique qui a à peu près la taille du marché américain et une exposition comparable aux exportations. La position actuelle des États membres de l'UEM vis-à-vis du dollar est dès lors modifiée du tout au tout par rapport au contexte de l'ancien SME.

Auparavant, tout afflux de dollars venant des États-Unis touchait une seule devise: le mark, qu'il faisait grimper, entraînant dans son sillage les devises des autres partenaires du SME. Afin de préserver leur liaison au mark, ceux-ci étaient en effet contraints de relever leurs propres devises par rapport au dollar en intervenant sur le marché des changes et en augmentant leur taux d'intérêt. En fin de compte, le mark grimpait en conséquence directe de l'afflux de dollars, tout comme les autres devises, entraînées quant à elles par des réactions monétaires nationales pas toujours cohérentes avec les exigences intérieures (cf. les crises du SME de 1992-93 et de 1995).

Aujourd'hui, les répercussions d'un afflux de dollars sur l'euro seraient différentes à trois points de vue:

- l'euro grimperait certes, mais dans une mesure moindre que le mark dans le contexte antérieur;
- du fait qu'ils partagent la même devise, les partenaires de l'UEM adopteraient automatiquement une attitude commune par rapport au dollar;
- enfin, l'équilibre entre les partenaires de l'UEM n'en serait pas menacé.

Autrement dit, la taille de la zone euro (beaucoup plus grande que celle du marché allemand des changes) et son exposition bien moins grande aux risques extérieurs (les exportations de l'UEM ne représentent que 13 % de son PIB) lui donnent, par rapport aux fluctuations des taux de change, cette résistance qui était autrefois l'apanage du dollar. Le développement de l'euro en tant que devise internationale, c'est-à-dire que devise utilisée entre pays tiers, devrait encore accroître cette résistance.

Cette évolution ne peut au contraire se faire qu'aux dépens du rôle prédominant du dollar. Les avancées de l'un sont fatalement les reculs de l'autre sur des terrains tels que l'utilisation comme monnaie d'ancrage, comme devise des réserves détenues par les banques centrales, comme monnaie internationale de facturation et de paiement, comme monnaie véhiculaire sur les marchés des changes et pour la tarification de produits primaires ou de secteurs industriels entiers (comme l'aéronautique).

Il est dès lors envisageable qu'au fil du temps, l'euro et le dollar non seulement deviennent les devises de marchés de taille comparable (celle d'un continent), mais aussi jouent des rôles d'importance équivalente sur la scène internationale.

Les conséquences politiques de la coexistence d'un euro et d'un dollar d'égale puissance sont difficilement pénétrables.

Une relative ignorance réciproque est envisageable, mais dans une certaine mesure seulement.

Par les fusions et les acquisitions, les intermédiaires financiers de la zone euro s'adaptent certes au marché de l'euro, mais ils se positionnent également comme des acteurs d'envergure mondiale sur la scène internationale. Dès lors, les mouvements de capitaux, qui représentent déjà la majorité des transactions sur les marchés des changes, détermineront encore davantage le niveau et, plus précisément, la volatilité des taux de change, y compris celui de l'euro et du dollar.

Cette perspective montre bien la nécessité d'une forme de coopération monétaire entre ces deux zones d'influence comparables de manière à éviter les mauvais alignements et une volatilité excessive des taux de change au détriment de l'une et de l'autre.

Il se peut à première vue que la création de l'euro simplifie la coopération monétaire entre ces deux zones, du fait que les compétences que se partageaient autrefois les diverses instances monétaires des États membres de l'UEM sont aujourd'hui rassemblées au sein d'une seule et même institution, la BCE. Deux caractéristiques institutionnelles de l'UEM viennent néanmoins faire de l'ombre à ce tableau idéal.

i) Le rôle de la BCE

L'obligation statutaire de la BCE de viser avant tout la stabilité des prix constitue une première contrainte. En effet, elle doit pour cela gérer la liquidité du marché monétaire selon un taux de croissance de référence d'actuellement 4 % pour le grand agrégat monétaire (M3) *et* selon des indicateurs «sensibles aux prix» comme le taux de change de l'euro.

Le taux de change de l'euro n'est donc qu'un indicateur parmi tous ceux que la BCE doit prendre en compte dans la définition de sa position monétaire.

Une deuxième contrainte statutaire découle de la dichotomie intrinsèque de l'UEM: la BCE en est l'unique instance monétaire, mais les onze partenaires nationaux conservent leurs responsabilités en matière de politique économique et budgétaire. Cette situation risque d'entraver la présentation d'une position commune au sein des forums internationaux.

ii) La définition de la valeur extérieure de l'euro

En outre, pour ce qui est de la *politique des taux de change* à proprement parler, le traité de Maastricht (article 109) implique, selon les matières, non seulement la BCE, mais aussi toutes les instances décisionnelles de l'UE, à savoir la Commission, le Conseil Écofin et le Parlement européen.

C'est ainsi que, en ce qui concerne des *accords formels sur un système de taux de change pour l'euro vis-à-vis des monnaies non communautaires*, comme un nouveau Système de Bretton Woods sur des taux de change fixes ou un régime de zone cible contraignant, les règles sont claires (article 109, par. 1). L'initiative doit venir de la Commission ou de la BCE. Le Conseil consulte le Parlement européen, puis la BCE en vue de parvenir à un consensus compatible avec l'objectif de la stabilité des prix et, enfin, décide à l'unanimité.

En ce qui concerne la *gestion des taux de change*, les règles sur le partage de compétences entre la BCE et les autres organes de l'UE sont par contre moins précises (article 109, par. 2).

Ainsi, le Conseil Écofin peut, sur recommandation de la Commission ou de la BCE, «formuler les orientations générales de la politique de change» à la majorité qualifiée, à condition que «ces orientations générales n'affectent pas l'objectif principal de la BCE, à savoir le maintien de la stabilité des prix».

Ces dispositions ont été quelque peu malmenées par les conclusions suivantes du Conseil européen des 12 et 13 décembre 1997:

«... Alors que, d'une manière générale, les taux de change doivent être considérés comme le résultat de toutes les autres politiques économiques, le Conseil (c'est-à-dire le Conseil Écofin) peut, dans des circonstances exceptionnelles, dans le cas par exemple d'un mauvais alignement manifeste, formuler des orientations générales pour la politique des taux de change.»

Le reste de l'article 109, par. 2 continue à s'appliquer.

Lors d'une réunion informelle ultérieure, les ministres des finances et les gouverneurs des banques centrales ont estimé que de telles orientations générales ne seraient énoncées que rarement.

Il convient de noter à ce propos qu'au sein du Conseil auquel l'article 109 fait référence, seuls les partenaires de l'UEM disposent du droit de vote (voir article 109 K, par. 5).

D'une manière générale, l'obligation qui incombe à la BCE de maintenir la stabilité des prix et la faculté du Conseil d'énoncer des «orientations générales», circonscrites tant du point de vue de leur fréquence (dans des circonstances exceptionnelles) que de leur contenu (compatibilité avec la stabilité des prix), indiquent une politique des taux de change de l'euro relativement souple. L'appréciation du dollar par rapport à l'euro d'environ 10 % depuis le début de l'UEM et *l'abaissement* des taux d'intérêt de la BCE le 8 avril 1999 semblent corroborer ce point de vue.

iii) L'instance de réajustement

Il est important de surmonter ces difficultés dans un contexte où la coordination des politiques monétaires entre deux grandes zones dépend de la réponse à cette grande question: quelle est l'instance de réajustement?

Dans le contexte du SME, il incombait aux pays partenaires de s'ajuster au mark, celui-ci étant alors la devise d'ancrage. À l'échelle internationale, le reste du monde devait s'adapter au dollar, puisqu'il s'agissait de la devise internationale dominante.

Les États-Unis et la zone euro constituent désormais deux blocs comparables tant au niveau de leur poids (PIB) que de leur dépendance aux exportations (12 à 13 % du PIB). Cependant, il n'en va pas de même de leurs développements économiques respectifs en termes de croissance et/ou d'inflation, qui ne peuvent être qualifiés de semblables ni de synchrones. Les demandes intérieures quant à leurs positions en matière de politique monétaire et de taux de change sont susceptibles de varier de temps à autre.

Comme il s'agit d'économies relativement fermées, les répercussions sur le taux de change entre l'euro et le dollar de la définition subséquente de politiques divergentes seront plus que probablement ignorées par les deux parties, sauf si un trop grand décalage ou un mauvais alignement venait à susciter une source de préoccupation grave à l'échelle intérieure pour l'une d'entre elles. Si tel devait être le cas, l'interdépendance croissante et la volatilité des marchés financiers mondiaux auraient tôt fait d'interpeller chacun des deux blocs, ce qui constituerait à tout le moins un scénario inédit pour les États-Unis et qui, par là même, augmenterait les chances de voir les parties unir leurs forces afin de résorber la crise.

2. Le mode de représentation de la zone euro au sein des institutions monétaires internationales

Les 11 et 12 décembre 1998, le Conseil européen de Vienne a défini les modalités de représentation de la zone euro à proposer à un certain nombre d'institutions internationales.

a) Le Groupe des Sept (G7)

Le Groupe des Sept se compose des États-Unis, du Japon, du Canada, du Royaume-Uni, de la France, de l'Allemagne et de l'Italie. Les réunions consacrées aux finances rassemblent le ministre des finances et le gouverneur de la banque centrale de chacun de ces sept membres.

Le Conseil européen a proposé d'ouvrir ces réunions au président du Conseil Écofin (ou, si son pays ne participe pas à l'UEM, au président du groupe des onze participants à l'euro) et au président de la BCE. Il prévoit également la participation de la Commission afin d'assister la présidence de l'Écofin.

Durant une période transitoire, les trois membres européens permanents du G7 dont le pays fait partie de l'UEM (à savoir l'Allemagne, la France et l'Italie) se relayeront, en commençant par l'Allemagne, pour assister le président du groupe des onze dans le souci d'assurer la continuité des travaux.

Une réunion de consultation se tiendra avant chaque réunion du G7 afin de définir une position commune sur les questions relatives à l'UEM. À des fins de facilité, un réseau de téléconférence sera établi entre les ministres des finances, la BCE et la Commission.

Le G7 n'a cependant pas accepté cette proposition de représentation de l'UEM. L'UE y est déjà représentée par les ministres des finances et par les gouverneurs des banques centrales de quatre États membres. Les États-Unis, surtout, auraient souhaité que le nombre de participants européens aux réunions du G7 diminue, et non qu'il augmente comme ce serait le cas si la proposition du Conseil était acceptée. Ils auraient pu accéder à sa demande si, étant donné la participation du président de la BCE, les gouverneurs des banques centrales de la France, de l'Allemagne et de l'Italie s'étaient retirés.

L'UE soumet actuellement d'autres propositions afin d'obtenir l'accord du G7 sur une modification des modalités de participation.

b) Le Fonds monétaire international (FMI)

La BCE dispose d'un statut d'observateur aux réunions du Conseil d'administration du FMI. L'administrateur de l'État membre qui détient la présidence du Conseil Écofin est chargé de relayer les opinions des onze partenaires à l'euro. Un fonctionnaire de la Commission fera office d'assistant auprès de la délégation du président du groupe des onze lors des réunions du FMI.

c) Les missions extérieures dans des pays tiers

Le président du groupe des onze dirigera les délégations extérieures et bénéficiera de l'assistance d'un fonctionnaire de la Commission et de représentants des États membres témoignant d'un intérêt particulier ou de connaissances de la région ou du pays visité.

*

Ces propositions sont à considérer comme une première étape. La complexité des solutions apportées dans certains domaines (G7), voire l'attitude hyperprotectionniste adoptée dans d'autres (FMI) témoignent du manque de volonté des États membres de l'UEM de faire face aux situations inconfortables, surtout lorsqu'il leur faut adapter leur représentation au sein d'organisations internationales telles que le G7 et le FMI aux réalités de la mise en commun de leurs compétences monétaires au sein de l'UEM.

Il apparaît dès lors comme un état de fait raisonnable et communément accepté que les matières liées à la position commune de l'UEM dans le domaine de la politique monétaire

unique soient confiées à la BCE, et plus particulièrement à son président dans le cadre du G7 et à son représentant dans le cadre des réunions du Conseil d'administration du FMI.

Pour ce qui est des matières non monétaires, les autorités nationales de l'UEM demeurent responsables en dernier ressort. Afin d'introduire un «représentant UEM» au sein de ces organisations, elles doivent:

- parvenir elles-mêmes à une position commune;
- s'entendre, avec la BCE, sur une position commune au sujet des questions liées aux taux de change;
- si nécessaire, trouver un consensus avec d'autres États membres de l'UE;
- donner une marge de manœuvre à leurs représentants dans les négociations.

Il s'agit là d'exigences énormes, mais nécessaires si l'UEM souhaite réellement que la position qu'elle défend au nom des onze pays qui en sont partie prenante pèse davantage que l'addition des avis, parfois divergents, des quatre membres européens actuellement représentés.

ANNEXE: MANDAT ET MÉTHODOLOGIE

Le 27 octobre 1998, la Direction générale de la recherche du Parlement européen a commandé à la société Trans European Policy Studies Association (TEPSA) la réalisation d'une étude sur l'euro comme «devise parallèle» de 1999 à 2002.

Contenu de l'étude

Les trois questions soulevées dans les spécifications de l'étude et les domaines de recherche proposés par TEPSA sont les suivants.

A. *«Dans quelle mesure l'euro pourra-t-il se développer au sein de la zone euro du 1^{er} janvier 1999 au 1^{er} janvier 2002 compte tenu de l'application du principe «pas d'obligation, pas d'interdiction» et de l'absence de circulation de pièces et de billets en euros?»*

Le potentiel de développement de l'euro au cours de cette période sera tributaire des éléments suivants.

1. La façon dont les autorités nationales exploiteront la souplesse de la législation sur le statut juridique de l'euro

D'une manière générale, la législation prévoit que tous les instruments juridiques (lois, règlements administratifs, contrats, etc.) qui imposeront le recours à la monnaie nationale au 1^{er} janvier 1999 devront être exécutés dans cette monnaie.

Cette mesure risquerait de limiter gravement le recours à l'euro par les opérateurs du secteur privé, les lois et les réglementations nationales en vigueur les empêchant largement d'en faire usage. Cependant, la législation sur l'euro autorise également les autorités nationales à prendre des mesures en vue:

- de remplacer l'unité monétaire nationale par l'unité euro comme devise des titres de la dette publique;
- d'imposer l'adoption de l'euro comme unité de compte des marchés de gros organisés et des systèmes de paiement;
- de modifier les réglementations imposant le recours à la monnaie nationale dans les déclarations fiscales, le paiement des impôts ou encore la publication de la comptabilité des entreprises de manière à laisser le choix entre l'unité nationale et l'unité euro.

L'étude doit évaluer la mesure dans laquelle les pouvoirs publics ont eux-mêmes recours à l'euro et s'ils ont modifié les législations nationales en vue d'imposer le recours exclusif à l'unité nationale à dater du 1^{er} janvier 1999.

2. Le nombre et la diversité des services en euros offerts par les intermédiaires financiers des États membres participants

À la suite de la décision de la Banque centrale européenne de gérer sa politique monétaire exclusivement en euros à dater du 1^{er} janvier 1999, d'une part, et, d'autre part, du basculement à l'euro du marché obligataire des États membres participants, les marchés financiers de gros (marché interbancaire, marché des changes et marché des capitaux) ont eux aussi décidé d'adopter l'euro comme unité de tarification et de transaction.

Il reviendra aux intermédiaires financiers d'assurer la conversion de l'euro à la monnaie nationale pour répondre à la demande de leurs clients désireux de continuer à utiliser cette dernière.

Les banques, surtout, devront adapter leurs systèmes de paiement de façon à concilier les souhaits de leurs clients désireux de payer en euros avec les désirs des destinataires désireux d'être payés en devise nationale, et vice-versa. Il en ira de même pour les systèmes de paiement par carte de crédit et de débit.

D'une manière plus générale, les banques et les autres institutions financières telles que les compagnies d'assurances et les fournisseurs de services financiers à long terme devront également proposer leurs services en euros en plus de la monnaie nationale.

L'étude présentera les différents services en euros que les opérateurs du marché financier envisagent de fournir de 1999 à 2002.

3. L'adoption de l'euro par les acteurs privés

Le recours à l'euro des acteurs privés de la zone euro sera déterminé par des facteurs essentiels:

- i) la possibilité qui leur sera donnée de le faire: celle-ci dépendra de l'attitude adoptée par les pouvoirs publics (voir le point 1 ci-dessus) et de la mise à disposition d'instruments en euros par le secteur financier (voir le point 2 ci-dessus);
- ii) l'avantage qu'ils retireront du recours à l'euro par rapport à l'utilisation de la monnaie nationale: au début 1999, un nombre important de multinationales européennes adopteront l'euro pour l'ensemble de leurs opérations: comptabilité, tarification, facturation, rapports, etc.

Le basculement à l'euro leur apportera un intérêt bien réel, puisqu'il leur permettra de ne plus avoir qu'une seule devise.

La situation pourra s'avérer différente dans le commerce de détail. En effet, en l'absence de billets et de pièces en euros, il se peut que le grand public préfère continuer à utiliser la monnaie nationale. En revanche, l'euro est susceptible

d'exercer un attrait certain dans les villes frontalières, dans le commerce international, dans les zones touristiques et dans un nombre croissant de secteurs commerciaux où son utilisation pourrait être proposée comme un avantage promotionnel.

L'étude du comportement et des intentions d'utilisation d'un échantillon représentatif d'opérateurs commerciaux permettrait de se faire une idée plus précise des motivations et du volume de l'adoption précoce de l'euro. Il importerait de tenir également compte des intentions (double affichage) et du comportement des PME actives essentiellement sur leur territoire national.

B. «Quels sont les problèmes qu'entraînera la circulation parallèle de billets et de pièces en euros et en monnaies nationales dans la zone euro du 1^{er} janvier 2002 au 1^{er} juillet 2002 (au plus tard)?

Au 1^{er} janvier 2002, les pièces et les billets en euros seront introduits dans tous les États membres participants en remplacement des pièces et des billets en devises nationales. Le principe de subsidiarité s'appliquera néanmoins aux modalités concrètes du basculement et à la durée de cette période transitoire. Elle sera la plus courte possible (quelques semaines, voire moins), de manière à réduire au maximum les risques de confusion auprès du grand public (payer en euros et recevoir la monnaie en devise nationale ou vice-versa).

Les questions à examiner sont notamment les suivantes: quelle aide apporter aux personnes âgées et aux déficients visuels? Comment organiser concrètement le passage à l'euro (méthode précise, succession dans le temps, garantie de la sécurité du transport et du stockage, adaptation des distributeurs automatiques et autres, etc.). Les banques auront-elles le droit de facturer les échanges faits à leurs guichets? Faudra-t-il s'interroger sur l'origine des billets en devises nationales à changer en euros (économie souterraine ou blanchiment d'argent)?

Des données sur ces questions, parmi d'autres, devront être récoltées à l'échelle nationale (pouvoirs publics, banques). Il se peut qu'une approche définitive n'ait pas encore été décidée pour certaines d'entre elles.

C. «Quel sera le degré d'utilisation de l'euro dans les États membres n'ayant pas participé à la troisième phase de l'UEM au 1^{er} janvier 1999 (comme le Royaume-Uni) et dans les pays tiers (notamment les États associés d'Europe centrale et orientale), et ce avant et après l'introduction des pièces et des billets en euros?»

Le rôle d'une devise sur la scène internationale dépend avant tout de son poids économique, financier et commercial. Depuis la création de l'UEM, la zone euro et les États-Unis constituent des blocs de valeur comparable. En principe, l'euro devrait donc rivaliser avec le dollar dans son rôle de devise internationale.

Les États membres de l'UE qui ne participent pas (encore) à l'UEM constituent une zone naturelle de développement pour l'euro. Même si l'euro y reste considéré comme une

devise étrangère, il y disposera d'un statut particulier, avec la liaison de leurs devises à l'euro (ou, à tout le moins, de celles des États candidats à une adhésion précoce à l'UEM), la tarification, la facturation et le paiement des transactions commerciales en euros, l'accession de l'euro au statut de principale devise échangée sur les marchés des changes (en remplacement, sans aucun doute, du dollar comme devise intermédiaire), la tarification concomitante des marchés financiers dans la devise nationale et en euros, et, enfin, la décision éventuelle des multinationales locales de traiter en euros.

Pour sa part, le Royaume-Uni tient à compléter son marché euro-dollar par un marché euro-euro tout aussi important.

Le développement de l'euro comme instrument financier devrait également être favorisé par l'harmonisation des règles et des conventions régissant les marchés obligataires, les marchés monétaires et les marchés des changes en euros, comme le propose le secteur bancaire et financier européen.

Sur la scène internationale, l'euro rivalisera sans aucun doute avec le dollar pour obtenir le statut de devise commerciale et financière internationale dominante. Compte tenu de la plus grande importance de leurs relations commerciales et financières avec la zone euro, un certain nombre de pays tiers pourront avoir tendance à favoriser l'euro au détriment du dollar: orientation des taux de change en fonction de l'euro et non du dollar, réserves de leur banque centrale en euros, tarification et paiement des importations et des exportations en euros, investissements sur les marchés financiers en euros, émissions d'obligations en euros par les pouvoirs publics et le secteur privé (un scénario déjà observé à certains endroits), etc.

Les principales questions à trancher dans l'étude sur le rôle international de l'euro sont les suivantes: à quel rythme cette évolution va-t-elle se faire? Dans quels pays et dans quels domaines a-t-elle le plus de chances d'apparaître? Quelles en seront les conditions? Et, enfin, cette évolution sera-t-elle amenée à accroître les perspectives d'une coopération économique et monétaire plus performante sur la scène internationale?

Méthodologie et réalisation du projet

Un groupe d'experts a été créé. Il s'est régulièrement réuni afin d'examiner l'évolution du projet. La coordination de l'étude a été confiée au groupe d'études politiques européennes (GEPE), l'institut belge membre de TEPSA. La direction du projet a été confiée à André Louw, membre du Groupe d'études politiques européennes et ancien consultant auprès de la Commission européenne. Le Pr Jacques Vandamme, président honoraire de TEPSA, a assuré la présidence des réunions.

Ce groupe a réparti les matières à traiter entre les différents auteurs. Les textes à l'état de projet ont été envoyés à l'ensemble des auteurs et des experts avant chaque réunion, les auteurs étant priés de tenir compte des éventuelles opinions divergentes dans leur contribution finale.

Comme demandé dans le contrat, un rapport intérimaire à mi-parcours a été transmis à la DG de la recherche du Parlement européen pour commentaires.

Les auteurs

Danny De Raymaecker Directeur général, Direction Paiements, Banque KBC, Bruxelles
Chapitres IV et VII

André Louw Groupe d'études politiques européennes et ancien consultant
auprès de la Commission européenne
Résumé, chapitres I, II, III, VI, IXA, IXC (avec André Swings) et X

Luc Moulin Consultant, Association pour l'Union monétaire européenne,
Paris
Chapitre V

Chris Taylor National Institute of Economic and Social Research, Londres
Chapitre IX.B

Le service des études de la Banque KBC a rédigé le *chapitre VIII*.

Les experts

Jean-Claude Koeune Chief Economist, Banque Bruxelles Lambert
Sylvain Plasschaert Professeur émérite aux universités catholiques de Louvain et
d'Anvers
Jean-Jacques Rey Directeur à la Banque nationale de Belgique
André Swings Ancien directeur général de la KB
Jef Van Ginderachter Professeur aux Facultés Notre-Dame de la Paix à Namur

BIBLIOGRAPHIE

Suggestions de lecture pour les chapitres I, II et III

Ouvrages généraux

Bishop, G., Perez, J., van Tuyll, S., *User Guide to the Euro*, Federal Trust, Londres, 1996, p. 181

Cahen, D., *L'euro 1997-1999. L'heure des préparatifs*, Éditions d'Organisation, Paris, 1997, p. 320

Woerhrling, F., *The Euro: A New European Monetary Order*, vol. VIII, n° 2-3, éd. De Pecunia, Bruxelles, 1997, p. 284

«L'euro: notes explicatives», *Cahiers euro*, n° 17, 1998, Commission européenne, DG II, Bruxelles, 1997, p. 144

Ouvrages spécifiques

«Un condensé de la législation communautaire et des documents régissant l'introduction de l'euro», *Cahiers euro*, n° 7, Commission européenne, DG II, Bruxelles, 1997, p. 143

«L'introduction de l'euro: addendum au Compendium de la législation communautaire et des documents connexes», *Cahiers euro*, n° 25, Commission européenne, DG II, Bruxelles, 1998, p. 93

«Monetary Union as a Permanent Community Based on the Rule of Law», *EMU Watch*, n° 52, juillet 1998, Deutsche Bank, Francfort, 1998, p. 3-9

«Fiches techniques sur la préparation des administrations publiques nationales à l'euro», *Cahiers euro*, n° 27, Commission européenne, DG II, Bruxelles, 1998, p. 64

«The Changeover of the Public Administrations to the Euro», *Euro*, n° 42, 1998/I, *Ecu-Activities*, Bruxelles, 1998, p. 41

«Le cadre juridique de l'utilisation de l'euro – Questions et réponses sur les règlements sur l'euro», *Cahiers euro*, n° 10, 1997, Commission européenne, DG II, Bruxelles, 1997, p. 22

Bibliographie du chapitre IV

Payment Systems in the European Union - Addendum incorporating 1997 Figures, BCE, Francfort, janvier 1999, p. 220

Cross-Border Payments after the Changeover to the Euro, FBE, Bruxelles, octobre 1997

«Easier Cross-Border Payments: Breaking down the Barriers», Commission Working Document, SEC (92) 621, Commission des Communautés européennes, Bruxelles, 27 mars 1992, p. 16

«*Cross-Border Payments in Europe - Interchange through Automated Clearing Houses*, Z1A117UB, FBE, Bruxelles, 11 octobre 1991, p. 5

«Reflection Note: further Work on ACH-linkages», Commission des Communautés européennes, DG XV, Bruxelles, 18 février 1994, p. 9

Summary of Reporting Requirements for the Banks in European Countries concerning Incoming Credit Transfers, CENB, Bruxelles, 21 mai 1996, p. 2

«Proton wipt over Kredietkaart», *De Standaard*, 9 janvier 1999, p. 15

«International Payment Instruction (IPI) Standard», *DEBS 206*, CENB, Bruxelles, mars 1999, p. 28

«Bank Charges for Foreign Exchange of Banknotes in the euro zone», *ND/VM*, n° C178, FBE, Bruxelles, 23 février 1999, p. 7

Questionnaire on Bank Services to be provided during Phase B of the Introduction of the Euro, D8012FED, FBE, Bruxelles, 21 décembre 1998, p. 10

«Bank Charges for Foreign Exchange of Banknotes and Cross-border Transfers in the Euro Zone», *ND/DF*, n° C110, FBE, Bruxelles, 29 janvier 1998, p. 6

«The Cheque in Euros is not a European Cheque», traduction d'un article paru dans *Actualité Bancaire*, n° 397, 7 janvier 1999, A9002WEA, FBE, Bruxelles, 20 janvier 1999, p. 1

Bibliographie du chapitre V

Surveys on business preparations for the euro, Association pour l'Union monétaire européenne, 1997 et 1998

Survey of European retail and consumers products companies, KPMG, 1997

Europe's Preparedness for EMU, KPMG, 1998

100 days to the euro, ZKF et Deutsche Bank, septembre 1998

Enquête sur les P.M.E. européennes, Exco & Grant Thornton International, 1998

L'observatoire de l'euro, Association française des trésoriers d'entreprise (AFTE), 1997 et 1998

Étude sur l'impact du passage à l'euro, Ernst & Young, 1997

Survey on how companies have prepared for the introduction of the euro, Fédération européenne des experts-comptables (FEE), 1997 et 1998

Bibliographie du chapitre VII

Report of the Expert Group on Banking Charges for Conversion to the Euro, DG XV, 20 novembre 1997

Recommandation n° 98/286/CE de la Commission du 23 avril 1998 sur les frais bancaires de la conversion à l'euro, *Journal officiel des Communautés européennes*, 1^{er} mai 1998, p. L130/22-L130/25

Mise en œuvre de la recommandation de la Commission sur les frais bancaires de la conversion à l'euro, document de travail des services de la Commission, XV/118/98, DG XV, II & XXIV, 8 décembre 1998

«Round Table on the Practical Aspects of the Changeover to Euro», Bruxelles, 15 mai 1997, *Views of the Banking Federation of the EU*, FBE, juin 1997

Management of the Changeover from National Currency to the Euro - Principles and Responsibility within the Cash Cycle, FBE, 15 octobre 1997

Second Meeting on Banknote and Coin Handling with the ECB, Francfort, 23 juin 1998, W8223AEW, FBE, 20 août 1998

Observations from the EBF on the Introduction of Notes and Coin, J8016AEJ, FBE, 4 décembre 1998

Survey on the Introduction of Euro Notes and Coin, W8302AEZ, FBE, 11 décembre 1998

Minutes of the Second European Central Bank Meeting on the 2002 Cash Changeover, Francfort, 15 décembre 1998, J8022AEJ, FBE, 23 décembre 1998

Summary Report of the Meeting on the Preparation of the 2002 Cash Changeover between the ECB and Third Parties, Francfort, 15 décembre 1998, BN/BC/98/0081, BCE, Direction Billets, 18 décembre 1998

Converting Automated Teller Machines to the Euro, BN/BC/98/0049, BCE, Direction Billets, 8 décembre 1998, 5 décembre 1998

The Logistics of the 2002 Cash Changeover, BCE, Direction Billets, 7 décembre 1998

Bibliographie du chapitre IX

65^e rapport annuel, Banque des règlements internationaux, 1995, Bâle

«Practical Issues Arising From the Introduction of the Euro», *Issue n° 9*, Bank of England, 17 septembre 1998

«Proposition de directive du Conseil visant à garantir un minimum d'imposition effective des revenus de l'épargne sous forme d'intérêts à l'intérieur de la Communauté», COM (1998) 295 final, Commission des Communautés européennes, Bruxelles, mai 1998

Statement on EMU by the Chancellor of the Exchequer, HM Treasury, Treasury Press Office, 27 octobre 1997

Outline National Changeover Plan, HM Treasury, Treasury Press Office, février 1999

Single Currency: a second benchmark survey on UK business awareness, Central Office of Information Ref. 14090, HM Treasury, Euro Preparations Unit, novembre 1998

Getting ready for the Euro: second report, February 1999, HM Treasury, Euro Preparations Unit, Treasury Press Office, 1999

The UK and Preparations for Stage Three of Economic and Monetary Union: the Government's Response to the Committee's Fifth Report of Session 1997-98, House of Commons Treasury Committee, Londres, the Stationery Office, 1998

Suggestions de lecture pour les chapitres IX et X

Ouvrages généraux

«Euro: the International Dimension», *Euro*, n° 46, 1999/I, *Ecu-Activities*, Bruxelles, p. 84

Bekx, P., «Les implications de l'introduction de l'euro pour les pays tiers», *Cahiers euro*, n° 26, 1998, Commission européenne, DG II, Bruxelles, p. 24

Arrowsmith, J., Barrell, R., Taylor, C., *Managing the Euro in a Tri-Polar World*, exposé présenté lors du 21^e colloque de la Société universitaire européenne de recherches financières, Francfort, 15-17 octobre 1998, p. 28

Ouvrages spécifiques

Salvatore, D., *The Euro as an International Currency*, Fourth Ecsa-World Conference, Bruxelles, 17-18 septembre 1998, p. 24

Schor, A.D., *L'euro comme monnaie internationale: perspectives et aspects politiques*, Fourth Ecsa-World Conference, Bruxelles, 17-18 septembre 1998, p. 12

Chauffour, J.-P., Stemitsiotis, L., «The Impact of the euro on Mediterranean partner countries», *Cahiers euro*, n° 24, 1998, Commission européenne, DG II, Bruxelles, p. 29

«The Euro and the European Financial Markets», *Euro*, n° 41, 1997/IV, *Ecu-Activities*, Bruxelles, p. 63

«L'impact de l'introduction de l'euro sur les marchés des capitaux, rapport du groupe consultatif sur l'impact de l'introduction de l'euro sur les marchés des capitaux européens», *Cahiers euro*, n° 3, 1997, Commission européenne, DG II, Bruxelles, p. 53

«The effects of EMU on the structure of European banking», *EMU Watch*, n° 59, octobre 1998, Deutsche Bank, p. 15

Publications récentes dans la série économique

Ces documents sont tous disponibles sous forme imprimée. Certains sont également disponibles INTERNET, sur la page

<http://www.europarl.eu.int/dg4/wkdocs/catalog/en/catecon.htm>

Improving cross-border payments in the euro area

(ECON 123, septembre 2000, EN, FR, DE)

Stratégie pour l'économie de l'UE

(ECON 122, novembre 1999, EN, FR, DE)

Aspects relatifs à la protection des consommateurs dans les UCIT/OPCVM Directives d'amendement du 17.7.1998

(ECON 121, novembre 1999 EN, FR, DE)

Exchange Rates and Monetary Policy

(ECON 120, septembre 2000, EN, FR, DE)

The Functioning and Supervision of International Financial Institutions (2 volumes)

(ECON 118, March 2000, EN, FR, DE, summary/conclusions in all languages)

Questions politiques relatives à l'UEM et à l'élargissement

(ECON 117, février 2000, EN, FR, DE, sommaire et conclusions en toutes les langues)

La Détermination des Taux d'Intérêt

(ECON 116, janvier 2000, EN, FR, DE, sommaire et conclusions en toutes les langues)

Options de la BCE en matière de gestion des taux de change

(ECON 115, septembre 1999, EN, FR, DE, sommaire et conclusions en toutes les langues)

L'euro comme "Devise Parallèle" 1999-2002

(ECON 114, septembre 1999, EN, FR, DE, sommaire et conclusions en toutes les langues)

L'investissement public et privé dans l'Union européenne

(ECON 113, mai 1999, EN, FR, DE, sommaire et conclusions en toutes les langues)

La politique monétaire de la BCE au regard de l'article 105 du traité CE

(ECON 112, mai 1999, EN, FR, DE, sommaire et conclusions en toutes les langues)

Coût de la main-d'oeuvre et politique salariale dans l'UEM

(ECON 111, avril 1999, EN, sommaire et conclusions en toutes les langues)

La transmission de la politique monétaire dans la zone euro

(ECON 110, avril 1999, EN, sommaire et conclusions en toutes les langues)

La prévision des déficits budgétaires

(ECON 109, avril 1999, EN, sommaire et conclusions en toutes les langues)

Possibilité d'application d'une 'Tax Tobin' internationale

(ECON 107, mars 1999, EN, sommaire et conclusions en toutes les langues)

UEM: Relations entre les "participants" et les "non participants"

(ECON 106, octobre 1998, EN, résumé/conclusions toutes langues)

Concurrence fiscale dans l'Union européenne

(ECON 105, octobre 1998 EN, FR, DE)

Ajustement aux chocs asymétriques

(ECON 104, septembre 1998, EN, FR, DE, résumé/conclusions toutes langues)

Les conséquences sociales des modifications des taux de la TVA

(ECON 103, avril 1998, EN, FR, DE)

Le rôle international de l'EURO

(ECON 101, mars 1998 EN, FR, DE, résumé toutes langues).

La surveillance dans le cadre de l'UEM

(ECON 102 rev. février 1998, EN, FR, DE, résumé toutes langues)

Les conséquences économiques et sociales du "duty free" à l'intérieur de l'UE"

(W 30, octobre 1997, EN, FR, DE, résumé toutes langues)

La coordination des politiques fiscales dans le contexte de l'Union monétaire

(E 6, octobre 1996, EN, FR, DE).