

## Impact de l'euro sur la stratégie commerciale

par Serge Bourque,  
Patrick Buchholz, Béatrice van Ruten

*Le premier janvier 1999, l'Union économique et monétaire (l'UEM) a vu le jour. L'euro est devenu la devise officielle des pays membres (la Belgique, l'Autriche, la France, la Finlande, l'Allemagne, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal et l'Espagne). À cette date les taux de change des monnaies nationales par rapport à l'euro ont été fixés de façon permanente. Au cours des trois prochaines années, soit de 1999 à 2001, les anciennes monnaies nationales continueront de circuler mais à titre de subdivision de l'euro. Les billets et pièces en euro seront mis en circulation le 1<sup>er</sup> janvier 2002. Les gouvernements auront ensuite jusqu'au 1<sup>er</sup> juillet 2002 pour retirer leurs devises du marché. Durant la période transitoire, les entreprises devront planifier l'impact de l'euro sur leur stratégie commerciale afin de profiter au maximum des nouvelles occasions que pourrait offrir une devise unique.*



### Avantages de l'euro pour les entreprises

L'arrivée de l'euro entraînera des coûts et des contraintes. Celles-ci seront limitées dans le temps et les avantages d'une monnaie unique compenseront largement les inconvénients.

Une monnaie unique facilitera l'introduction des petites entreprises dans de nouveaux marchés. Les coûts et les risques associés aux fluctuations monétaires et la manipulation de plusieurs devises ne seront plus à

craindre. Les entreprises pourront ainsi bénéficier d'une zone monétaire stable.

L'euro imposera une transparence des prix. Les entreprises pourront ainsi recruter des clients dans d'autres marchés que ceux qu'elles desservent actuellement tout comme elles pourront trouver des fournisseurs offrant des meilleurs prix et services.

### L'euro, nouvelle devise européenne

Pendant les trois prochaines années, les monnaies nationales seront simplement une expression de l'euro. La conversion des monnaies nationales à l'euro et inversement n'est plus considérée une opération de change.

Durant la période de transition de 1999 à 2002, on ne pourra ni imposer ni interdire l'utilisation de l'euro aux clients ou aux fournisseurs pour l'établissement des contrats, bons de commandes ou factures. Il s'agit du principe de « ni interdiction - ni obligation ».



LAVERY, DE BILLY

AVOCATS



Béatrice van Ruffen est  
membre du Barreau du  
Québec depuis 1998 et se  
spécialise dans le droit  
des affaires

Certains facteurs pourraient influencer la décision d'une entreprise d'utiliser l'euro dès maintenant : l'accès à des services financiers en euros, la simplification des échanges, l'investissement dans toute la zone euro, la simplification de la comptabilité interne, les projets à longue durée, les gains de compétitivité, la prévention de blocages logistiques et de pénuries de personnel spécialisé causées par un basculement trop rapide. Pour un fournisseur ou client étranger à la zone monétaire, l'utilisation de monnaies nationales sera plus compliquée étant donné que le cours des monnaies n'est plus affiché et qu'il faut procéder à une double conversion, soit de la monnaie en euro, puis de l'euro vers la monnaie nationale.

### **Politique de fixation des prix**

L'arrivée de l'euro offre une occasion aux entreprises de revoir leur stratégie commerciale. En effet, vu la transparence des prix, les entreprises ne peuvent plus justifier facilement les écarts entre leurs prix dans différents pays.

L'euro obligera les entreprises à convertir tous leurs prix actuels. Pour les entreprises qui vendent directement aux consommateurs, il faut tenir compte du fait que l'euro est désormais une nouvelle échelle de valeur. Les consommateurs devront petit à petit prendre de nouvelles habitudes étant donné que leurs références actuelles quant aux prix vont disparaître. Les entreprises devraient donc

revoir l'ensemble de leurs prix et possiblement modifier leurs prix « psychologiques » : le prix d'une paire de chaussures à 199 francs représente, par exemple, 30,73 euros, ce qui n'a pas le même intérêt sur le plan du marketing.

Les listes de prix devront être modifiées. Il faut donc envisager la possibilité de modifier la taille, le poids ou la contenance afin de fixer des prix plus adaptés. Les entreprises peuvent profiter de l'arrivée de l'euro pour lancer des campagnes publicitaires annonçant des « arrondis à la baisse » ou prouvant que les prix n'ont pas vraiment augmenté. L'information et l'assistance aux consommateurs sont des considérations importantes afin de les rassurer.

### **Double affichage et la conversion de devises**

Afin de faciliter la transition à une nouvelle monnaie unique, les commerçants devraient afficher les prix aussi bien en euro qu'en monnaie nationale pendant la période transitoire. Le double affichage, bien qu'il soit encore facultatif, aurait une fonction éducationnelle et une fonction de protection des consommateurs.

La conversion d'une monnaie nationale à une autre monnaie nationale exige le passage à un montant intermédiaire en euro ne pouvant être arrondi à moins de trois décimales. Par conséquent, pour passer de francs à des (deutsche) marks, il faut convertir les francs en euro et le montant euro en (deutsche) marks.

### **Continuité des contrats**

L'union monétaire risque de poser certains problèmes sur le plan de la continuité des contrats internationaux. Les contrats qui sont affectés sont ceux qui ont été conclus avant 1999 et dont les prestations s'étendent au-delà du 1<sup>er</sup> janvier 1999 (ou éventuellement au-delà du 1<sup>er</sup> janvier 2002), qui font référence à l'écu ou une autre devise européenne et dont la loi applicable est celle d'un pays tiers à l'Union européenne.

Pour les contrats soumis à la législation d'un pays membre de l'Union européenne, le principe de la continuité des contrats est assuré par le droit communautaire. Celui-ci prévoit spécifiquement que l'introduction de l'euro ne vient pas modifier les termes d'un contrat ni libérer le débiteur de son exécution. Les références aux devises européennes nationales sont tout simplement remplacées par des références à l'euro. Aucun avenant n'est nécessaire dans les contrats européens.

Lorsque le contrat est soumis à la législation d'un pays tiers, tel le Canada, les États-Unis ou le Japon, le problème se pose différemment. En effet, selon le principe de la *lex monetae* établi en droit international, un État a une compétence pleine et entière sur sa monnaie. Ainsi, toute référence à une devise européenne incorporerait le droit européen et, de façon corollaire, le principe de la continuité des contrats prévu dans le règlement européen.

Par ailleurs, le principe nominaliste prévoit l'application d'un taux fixe de conversion à l'ensemble des sommes relativement auxquelles les parties se sont contractuellement engagées, ce qui ne modifierait pas le rapport de valeur.

Il n'est pas certain que la *lex monetae* fasse partie du droit canadien. D'autre part, la common law permet de remettre en cause des contrats, en vertu du principe de la « frustration », lorsque l'exécution devient difficile ou impossible à cause d'un événement imprévisible. Certains États américains (p. ex. New York, l'Illinois et la Californie) ont adopté des lois pour assurer la continuité des contrats au moment de l'introduction de l'euro. Au Québec, on ne parlera pas de l'impossibilité d'exécution mais de force majeure telle que prévue à l'article 1470 du Code civil du Québec. On peut difficilement soutenir que l'arrivée d'une devise unique rend une prestation impossible à exécuter étant donné la possibilité de conversion. Par ailleurs, le premier alinéa de l'article 1564 du C.c.Q. énonce ce qui suit :

**« Le débiteur d'une somme est libéré par la remise au créancier de la somme nominale prévue, en monnaie ayant cours légal lors du paiement. »**

Par cet article, il semblerait que le législateur ait incorporé le droit monétaire dans le droit québécois.

On devrait insérer une clause d'information rappelant le passage à l'euro afin d'éviter des contestations ultérieures. La clause suggérée est la suivante :

**« À des fins d'information, il est rappelé que (devise européenne nationale) est remplacé par la monnaie unique européenne en application de la réglementation communautaire. Conformément aux principes généraux du droit monétaire, les références au (devise) sont alors de plein droit considérées comme des références à l'euro. Cette substitution est effectuée à la date et dans les conditions définies par la réglementation communautaire. »**

Si le contrat prévoit un taux d'intérêt, celui-ci continuera à s'appliquer en tant que modalité du contrat sans qu'aucune modification ne soit nécessaire.

Certains taux reposent sur des références qui risquent d'être modifiées. Donc si le taux fait référence à un taux interbancaire national, il doit être remplacé par le taux de référence interbancaire européen, l'EURIBOR. Le contrat devrait comporter une clause prévoyant la substitution automatique de ces nouveaux taux.

Le groupe de travail interministériel sur les contrats internationaux de la Mission euro suggère une clause rédigée ainsi :

**« En cas de modification affectant la composition ou, le cas échéant, la définition du taux variable (ou de l'indice) auquel il est fait référence dans la présente convention, de même qu'en cas de disparition de ce taux ou de cet indice et de substitution d'un taux ou d'un indice de même nature ainsi qu'en cas de modification affectant l'organisme le publiant ou les**

**modalités de publication par suite du passage à l'euro, le taux ou l'indice issu de cette modification ou de cette substitution s'appliquera de plein droit. »**

### Conseils pratiques pour les contrats

#### Pour les contrats à venir :

- Choisir un droit applicable au contrat d'un État membre de l'Union européenne ou le droit québécois;
- Désigner une juridiction ou une instance arbitrale dans un État membre de l'Union européenne;
- Insérer une clause d'information sur le passage à la monnaie unique.

#### Pour les contrats en cours :

- Faire revoir les contrats en cours dont la loi applicable est celle d'un État non membre de l'Union européenne;
- Vérifier s'il existe des clauses ambiguës sur les « circonstances nouvelles » pouvant aboutir à la renégociation du contrat lors du passage à l'euro;
- Introduire une clause visant le passage à la monnaie unique.



Patrick Buchholz

### Impact sur l'informatique

Le principal défi technique sera l'adaptation des systèmes informatiques. Selon certains, l'envergure du problème est comparable à celle que comporte le passage à l'an 2000. Néanmoins, ces deux événements offrent aux entreprises une occasion de réorganiser leur système d'information.

Les entreprises devraient prévoir un système de comptabilité multidevises afin de pouvoir traiter les opérations effectuées en devises nationales et en euro. D'autre part, elles devraient instaurer une fonction de conversion pendant la période transitoire.

### Conclusion

L'euro offre des possibilités d'expansion dans de nouveaux marchés. Toutefois, l'introduction de l'euro suppose un travail technique et commercial important de la part des entrepreneurs. L'entreprise qui gagnera le plus à l'introduction de l'euro sera celle qui aura anticipé les changements provoqués par une monnaie unique.

Il est absolument essentiel qu'une entreprise qui exporte en Europe fasse réviser d'une part tous ses bons de commande, contrats, emballages, confirmations et autres documents et d'autre part sa politique quant aux risques de fluctuations monétaires.

Serge Bourque  
Patrick Buchholz  
Béatrice van Rutten

**Vous pouvez communiquer avec les membres suivants du groupe du Droit des affaires pour toute question relative à l'euro.**

*à nos bureaux de Montréal*

Serge Bourque  
René Branchaud  
Patrick Buchholz  
Pierre Denis  
Georges Dubé  
John Mavridis  
Johanne L. Rémillard  
Béatrice van Rutten

*à nos bureaux de Québec*

Martin J. Edwards  
Louis Rochette

#### Montréal

Bureau 4000  
1, Place Ville Marie  
Montréal (Québec)  
H3B 4M4

Téléphone:  
(514) 871-1522  
Télécopieur:  
(514) 871-8977

#### Québec

Bureau 500  
925, chemin Saint-Louis  
Québec (Québec)  
G1S 1C1

Téléphone:  
(418) 688-5000  
Télécopieur:  
(418) 688-3458

#### Laval

Bureau 500  
3080, boul. Le Carrefour  
Laval (Québec)  
H7T 2R5

Téléphone:  
(450) 978-8100  
Télécopieur:  
(450) 978-8111

#### Ottawa

20<sup>e</sup> étage  
45, rue O'Connor  
Ottawa (Ontario)  
K1P 1A4

Téléphone:  
(613) 594-4936  
Télécopieur:  
(613) 594-8783

#### Cabinet associé

Blake, Cassels &  
Graydon  
Toronto  
Calgary  
Vancouver  
Londres (Angleterre)

#### Site Web

[www.laverydebilly.com](http://www.laverydebilly.com)

Droit de reproduction réservé. Ce bulletin fournit des commentaires généraux destinés à notre clientèle sur les développements récents du droit. Les textes ne constituent pas une opinion juridique. Les lecteurs ne devraient pas agir sur la seule foi des informations qui y sont contenues.



**LAVERY, DE BILLY**

AVOCATS