

Le commerce compensé et la Banque nationale du Canada

Léon Courville

Volume 54, Number 2, 1986

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104493ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104493ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Courville, L. (1986). Le commerce compensé et la Banque nationale du Canada. *Assurances*, 54(2), 191–197. <https://doi.org/10.7202/1104493ar>

Article abstract

Trade by barter has gained considerable importance in international trade. It especially avoids movements of funds which, if significant, can have a devastating effect on both supplier and buyer, particularly when a Third World Country is the buyer. The supplier wants to sell, but the buyer cannot pay cash, even on a long-term basis. Barter, which the author also refers to as counter trade, offers an interesting solution to the problem, as discussed in this article by Mr. Léon Courville, Senior Vice President, Economic and International Affairs at the National Bank of Canada.

Le commerce compensé et la Banque nationale du Canada

par

Léon Courville⁽¹⁾

Trade by barter has gained considerable importance in international trade. It especially avoids movements of funds which, if significant, can have a devastating effect on both supplier and buyer, particularly when a Third World Country is the buyer. The supplier wants to sell, but the buyer cannot pay cash, even on a long-term basis. Barter, which the author also refers to as counter trade, offers an interesting solution to the problem, as discussed in this article by Mr. Léon Courville, Senior Vice President, Economic and International Affairs at the National Bank of Canada.

191

1. Le commerce compensé

La récession qui a frappé l'économie mondiale de 1980 à 1982 a engendré une baisse marquée du commerce international au cours de cette période. La baisse de la croissance économique dans les pays industrialisés a donné lieu à des réactions protectionnistes dans le cadre des mesures de relance des forces internes. Ce phénomène a provoqué des tensions financières importantes, notamment dans les pays lourdement endettés où le maintien des entrées de devises découlant de leur commerce avec les pays industrialisés est capital.

Dans ce contexte, le commerce compensé, assimilable au troc, a pris une nouvelle importance dans les échanges mondiaux d'aujourd'hui. L'OCDE définit ces échanges comme des transactions commerciales où l'exportateur est contraint d'accepter en règlement partiel ou total de sa vente, une livraison de marchandises en provenance du pays importateur. Dans de tels arrangements, les importations et les exportations se voient liées de façon plus ou moins expli-

⁽¹⁾ M. Courville est premier vice-président, affaires économiques et internationales à la Banque nationale du Canada.

cite. Ces accords sont généralement conclus entre des firmes du secteur privé, surtout celles de grande envergure, et/ou des organismes du secteur public.

Le but de cet article est, d'une part, de définir ce qu'est le commerce compensé, la raison de son avènement et son incidence sur le commerce mondial et, d'autre part, de présenter les divers intermédiaires sur le marché et plus spécifiquement la nouvelle filiale récemment créée par la Banque Nationale : Natcan.

1.1 Les diverses formes

192

Les accords de commerce compensé peuvent prendre plusieurs formes qui varient selon le type de marchandises échangées, la nature de l'opération financière et le temps requis pour la compléter. Les formes les plus communes d'échanges compensés sont le troc, le contre-achat et les achats en retour. Il existe également d'autres formes d'accords connus sous les vocables « d'accord de compensation » et « d'accord de contrepartie industrielle ». Par l'entremise du troc, lorsqu'un pays ne dispose pas de devises, il devient possible de procéder à un paiement en marchandises. Les accords de troc excluent donc toutes formes d'intermédiation et se concrétisent dans une période relativement courte. Dans ce cas, le non-recours à la monnaie en limite de beaucoup la flexibilité. Les matières premières, notamment le pétrole, se prêtent bien à ce genre de montage. Les opérations de troc impliquant le pétrole, qui correspondent à l'achat de matériel aéronautique par les pays du Golfe persique, en sont un exemple. Par la formule du contre-achat, forme beaucoup plus complexe de commerce, l'exportateur s'engage à acheter les marchandises du pays importateur jusqu'à concurrence d'un pourcentage prédéterminé de sa propre livraison. Ici, la liste des biens achetés exclut les produits issus de la technologie exportée initialement. Le vendeur dispose d'un délai fixé par les deux parties (normalement trois ans) pour effectuer le contre-achat. Il peut, par ailleurs, céder cette obligation à un tiers, une maison de commerce par exemple, qui se chargera de commercialiser les produits du pays importateur. Cette forme est actuellement la plus répandue dans la gamme des échanges compensés.

L'affaire dite d'achat en retour – le *buy-back* – est une opération dans laquelle l'exportateur d'une usine, « clefs en main » par exemple, s'engage auprès du pays acheteur à acquérir une partie de la pro-

duction provenant de l'usine exportée. De façon plus générale, l'achat en retour est conclu lorsqu'il y a exportation d'installation, de matériel ou de technologie à une firme importatrice. C'est la forme de compensation fréquemment rencontrée en Chine où les achats en retour doivent procurer les devises nécessaires au remboursement des emprunts contractés pour financer l'importation d'équipement. Comme il s'agit ici de projets à grande échelle et non d'achats ponctuels de marchandises, la valeur des contrats et leur durée sont considérablement plus élevées que sous d'autres types d'accords. La période considérée varie généralement entre trois et vingt ans. L'accord de compensation est une forme plus générale de troc où l'exportateur est disposé à recevoir un paiement en nature, soit partiel, soit intégral. Tout comme le troc, la difficulté de ce type d'accord provient de la coïncidence des besoins entre exportateur et importateur. Enfin, l'accord de contrepartie industrielle est une pratique dans laquelle l'exportateur est tenu d'acheter en contrepartie une quantité préétablie d'*intrants*⁽²⁾ produits par le pays importateur.

193

En raison de la complexité des différents accords, le commerce compensé pris dans son ensemble est beaucoup plus que du simple troc. Il donne lieu, non seulement à des échanges de marchandises, mais aussi à des paiements en argent, alors qu'il y a conversion de la valeur des biens en équivalent monétaire. Bien que décrié par certains organismes internationaux tels l'OCDE, le FMI, la Banque Mondiale et le Gatt, le commerce compensé s'est aujourd'hui installé à demeure dans les pratiques commerciales internationales.

1.2 Les racines du développement

Le premier choc pétrolier a marqué un point tournant dans l'évolution du commerce international. À la même époque, il y eut d'abord le passage d'un régime de taux de change fixes à un régime de taux flottants, puis l'alourdissement rapide des factures pétrolières et enfin, la croissance du commerce selon les axes Nord-Sud et Sud-Sud. Avec l'avènement du second choc pétrolier en 1979, l'économie mondiale fut secouée une nouvelle fois. Par la suite, les économies endettées en vinrent rapidement à une situation où l'alourdissement de la dette extérieure provoqua une pénurie de devises et l'impossibilité de rembourser les dettes.

⁽²⁾ *Intrants (input)* par opposition à *output (extrait)*.

Malgré la similitude des événements de 1973 et 1979, les politiques économiques qui y ont répondu furent fort différentes. Etant donné que le premier choc pétrolier fut considéré comme temporaire, les pays industrialisés y allèrent de politiques expansionnistes. La résultante fut un développement plus rapide du commerce international. De plus, alors que les surplus pétroliers étaient recyclés vers les pays en développement, le commerce avec les pays du sud mais également entre ceux-ci s'est intensifié. À l'inverse cependant, le second choc pétrolier de 1979, par les remous qu'il a provoqués, donna lieu à un changement d'attitude radical. Les prix élevés du pétrole n'étaient plus, comme cela était le cas en 1973, considérés comme passagers, mais plutôt comme un état permanent avec lequel il fallait composer. On assista alors à un resserrement marqué des politiques économiques tant en Europe qu'aux États-Unis. Le protectionnisme, surtout sous des formes non tarifaires, se multiplia et la croissance du commerce mondial en fut de beaucoup diminuée. C'est dans ce contexte que se développa de façon remarquable le commerce compensé.

1.3 L'importance des échanges

Considérée il y a quelques années encore comme une pratique marginale réservée au commerce Est-Ouest, le commerce compensé mobilise aujourd'hui l'attention en raison de l'extension géographique du phénomène. En 1972, on recensait 15 pays demandeurs de compensation ; en 1979, ils étaient 27 et, en 1985, ce nombre dépassait 90. Les demandes de compensation émanent désormais non seulement des pays de l'Est et des pays en développement lourdement endettés d'Amérique latine, d'Afrique ou d'Asie du Sud-est, mais aussi de plusieurs pays industrialisés recherchant auprès de leurs partenaires commerciaux une certaine réciprocité au profit de leur économie nationale, notamment à l'occasion d'importations de matériel relié à la défense nationale. On estime qu'entre 1979 et 1982, le commerce compensé crût à un rythme de 20% l'an, alors que l'ensemble des échanges internationaux n'augmentait que de 2%. Toutefois, cette forme d'échange représente environ 10% de l'ensemble du commerce international. On estime par ailleurs à 20% sa part du commerce Est-Ouest et 10% des échanges Nord-Sud. Les estimations cependant varient beaucoup selon les organismes qui les produisent et dépendent des définitions retenues. De plus, les opéra-

tions visant les équipements stratégiques ne sont pas comptabilisées et augmentent d'autant les risques d'erreurs d'estimation.

1.4 Les avantages

Pour le pays importateur comme pour l'exportateur, le commerce compensé offre plusieurs avantages. Pour les pays lourdement endettés, il est une façon indéniable de contourner la pénurie de devises qui y sévit. Souvent, une partie seulement de la transaction est réglée en monnaie. À la limite (le troc), aucune somme n'est échangée. Il permet, par ailleurs, de réduire l'utilisation de crédit, puisque le bilatéralisme conduit à l'équilibrage quasi-automatique des soldes. Même si un pays possède une quantité suffisante de devises, il peut être avantageux d'effectuer des transactions de contrepartie. Parce que plusieurs pays en développement ne possèdent pas l'expertise marketing nécessaire pour écouler certains produits dans les pays industrialisés, le commerce compensé, en liant l'importateur et l'exportateur, leur permet d'utiliser l'expertise disponible en occident pour pénétrer ces marchés. Enfin, les pays occidentaux y trouvent également leur compte. Lorsqu'une compagnie désire pénétrer le marché des pays en développement, elle peut difficilement échapper à l'obligation de procéder à des opérations de commerce compensé. En se pliant à cet impératif, l'exportateur crée des liens qui, à plus ou moins long terme, peuvent l'avantager face à un concurrent qui refuserait ce type de transaction. Avec les accords de compensation, les pays industrialisés ont également la possibilité de s'assurer une source fiable d'approvisionnement en *intrants* et ce, sur une longue période. Enfin, il permet l'accès à de nouveaux marchés.

195

1.5 Les désavantages

Alors que le commerce compensé apporte plus d'un avantage à court terme, le maintien et la prolifération de ce type d'opérations génèrent à long terme des désavantages évidents, quant à l'efficacité de l'ensemble du commerce mondial. De façon générale, on peut affirmer que le commerce compensé introduit des distorsions au sein des marchés en faussant les prix. Par ailleurs, dans la plupart des cas, les transactions sont lourdes à compléter, en plus de comporter des coûts de transaction accrus. Enfin, il est une forme rétrograde de commerce, car il relève du bilatéralisme plutôt que du multilatéralisme, plus flexible et plus efficace.

Contrairement au système multilatéral des paiements internationaux, le commerce compensé a pour effet d'équilibrer les échanges entre les parties impliquées, caractéristique qui n'est pas nécessairement désirable en termes d'efficacité. Le système monétaire international permet à un pays d'accuser des déficits commerciaux avec certains pays et de se maintenir en position de surplus avec d'autres ; l'équilibre commercial d'un pays est souhaitable au niveau global, mais non forcément entre deux pays. Les échanges multilatéraux permettent ainsi une spécialisation des pays, qui peuvent alors produire à meilleurs coûts. Enfin, l'utilisation prolongée du commerce compensé ne fait que retarder l'ajustement nécessaire au redressement des déséquilibres qui ont mené à ce type d'échange.

2. Les intermédiaires et Natcan

La complexité des transactions et la grande variété des produits échangés dans le commerce compensé invitent la plupart des exportateurs à faire appel à un intermédiaire pour faciliter l'arrangement. En général, cela signifie exécuter l'opération et trouver preneur pour les biens reçus en échange des biens exportés. Certaines entreprises, essentiellement des multinationales possèdent leur propre service de "countertrade", mais leur nombre est très restreint. Les entreprises exportatrices européennes, quelle que soit leur taille, ont à leur disposition des organismes privés et para-publics auprès desquels elles peuvent trouver informations et conseils en matière de commerce de contrepartie. Les maisons de commerce offrant un tel service sont très nombreuses en Europe de l'Ouest, particulièrement dans les villes comme Vienne, Zurich, Londres et Paris. Au Canada, et en particulier au Québec, ces organismes sont plus rares. C'est pourquoi, en offrant ce genre de service principalement à sa clientèle de petites et moyennes entreprises, la Banque nationale a innové. Cette institution a en effet créé, en octobre 1985, une filiale offrant un ensemble de services visant la commercialisation internationale de produits et services : Natcan International.

Cette nouvelle filiale, unique en son genre dans les annales bancaires canadiennes, est issue de l'association de la Banque nationale et du groupe Wider, groupe industriel chinois. Ses services sont axés sur la recherche et l'information de divers marchés-cibles, sur la promotion des produits et services dans les marchés à forte croissance, sur la recherche de nouveaux clients, sur la négociation des contrats

commerciaux et sur une foule d'activités reliées aux échanges compensés. Qu'il s'agisse de transactions de contre-achat ou d'achats en retour, Natcan International est en mesure d'offrir à sa clientèle les moyens de concrétiser une vente à l'étranger impliquant ces formes de commerce.

Pour ce faire, la filiale s'appuie sur l'ensemble des services bancaires internationaux de la BNC – six centres commerciaux internationaux de la Banque du Canada (Montréal, Toronto, Québec, Halifax, Winnipeg, Vancouver) ; une série de bureaux situés à l'étranger dans des centres de commerce majeurs (New-York, Chicago, Dallas, Atlanta, Nassau, Londres, Paris, Hong-Kong, Séoul et Tokyo) ; un réseau de plus de 2000 correspondants à travers le monde. Grâce à cette initiative, les marchés internationaux, où qu'ils soient, sont désormais accessibles aux entreprises canadiennes, qu'elles que soient leur expertise et leurs ressources en matière de commerce international.

197

Schaden Spiegel, 28e année, numéro 2. 1985

On trouve dans ce numéro d'excellentes études sur divers sinistres. Par exemple, un centre informatique fortement endommagé par un attentat à l'explosif, un incendie qui fait rage 68 heures dans un immeuble à usage commercial et qui peut difficilement être atteint par les boyaux du service d'incendie, un magasin d'ameublement détruit par un incendie criminel et, enfin, des dommages survenus à des turbines hydrauliques de type moderne. Cette dernière étude nous paraît particulièrement intéressante pour nous qui avons tellement à faire avec ce genre de matériel.

Tout cela est présenté à la manière caractéristique de la Munich Re, aussi bien au point de vue papier, texte et reproductions.