

LE COMMERCE DE COMPENSATION

Aux fins de la présente étude, on entend par commerce de compensation toute transaction ou vente à un importateur (public ou privé) qui entraîne réciproquement un achat ou un engagement de la part de l'exportateur.

DÉFINITIONS

Parmi les formes communes de compensation, mentionnons le troc, l'achat de contrepartie, l'achat anticipé, l'achat compensatoire, l'achat en retour et les ententes bilatérales. La définition de ces termes est fondée sur un examen des définitions les plus largement répandues.

Troc

Le troc est une transaction dont le paiement se fait en nature. Le contrat n'implique donc pas l'utilisation de la monnaie mais précise bien la quantité des biens à échanger. Une tierce personne peut participer à ces transactions, mais elle ne peut pas signer l'accord de troc. Une variante du troc veut que le paiement soit partiellement en marchandises, le reste en devises fortes.

Les ententes de troc au sens du terme sont peu fréquentes car elles engendrent souvent une myriade de problèmes en raison des difficultés qu'il y a à évaluer les marchandises échangées. Il existe toujours, en effet, des différences dans la qualité de la marchandise et dans les quantités impliquées dans chaque expédition; de plus, il faut tenir compte de la compensation à 100 p. 100 pour chacune des deux parties. Enfin, les valeurs contractuelles diffèrent sensiblement des cours dominants du marché mondial parce que chaque partie veut fixer le cours de son produit par rapport au prix demandé par l'autre.

Achat de contrepartie

Forme de compensation la plus courante, l'achat de contrepartie suppose que l'exportateur s'engage à acheter de l'importateur des biens ou des services jusqu'à concurrence d'un pourcentage donné de la valeur de son contrat de vente; ce pourcentage peut aller de 5 p. 100 à plus de 100 p. 100, selon les circonstances. L'engagement peut prendre diverses formes, allant d'un engagement d'agir «au mieux de ses possibilités» à un

engagement d'achat d'un pourcentage fixe auquel est rattachée une clause de pénalité pour cas de non-exécution.

Dans le cas d'achats de contrepartie, il est important que deux contrats distincts soient signés et rattachés ensemble; le premier est le contrat de vente passé par l'exportateur, et le deuxième représente l'obligation d'achat de contrepartie dont il devra s'acquitter avant une date convenue; cette date est, selon les circonstances, soit négociée, soit fixée d'un commun accord. Chaque contrat précise les modalités de financement et, contrairement au troc, n'implique aucun paiement en marchandises. Ainsi, les problèmes d'évaluation reliées au troc sont évités et l'exportateur est payé dès la livraison de ses marchandises; de plus, il dispose d'une certaine période de temps pour trouver le produit qu'il utilisera pour s'acquitter de son obligation d'achat. Il arrive souvent que l'exportateur transfère ses obligations à une maison de commerce. (L'utilisation de contrats distincts pour l'achat de contrepartie présente d'autres avantages qui seront signalés plus loin.)

Achat anticipé

L'achat anticipé est la technique la plus souvent utilisée dans les échanges impliquant les pays sérieusement endettés. Elle permet de fournir des devises fortes à l'importateur.