

VI LE COMMERCE DE CONTREPARTIE ET LE RÔLE DES MAISONS CANADIENNES DE COMMERCE EXTÉRIEUR

Introduction

Récemment, on a beaucoup parlé du commerce de contrepartie et de son incidence sur les exportateurs canadiens. Afin de bien mettre en perspective le rôle des maisons canadiennes de commerce extérieur dans cette dimension commerciale qui refait surface et qui s'actualise, il faut procéder à un bref examen des tendances mondiales du commerce de contrepartie (sous ses diverses formes), évaluer son incidence sur les exportations canadiennes et étudier comment nos exportateurs font face à ses exigences.

Nous entendons ici par commerce de contrepartie toutes les transactions dans lesquelles l'achat d'un produit et/ou d'un service par une entreprise ou un pays est lié à un achat réciproque (le contre-achat, la compensation, l'achat en retour, le troc et la compensation de substitution) de la part du vendeur, ou à quelqu'autre forme d'achat pour compenser la vente originale, qu'il s'agisse de transfert de technologie, d'octroi de licences, de coopération industrielle, de coentreprises, de teneur locale ou d'investissement intérieur. Les motifs et la justification de l'exigence de contrepartie sont expliqués ci-après.

Les développements actuels du recours à la contrepartie et des tendances déjà manifestes sont le résultat des activités et des changements économiques observés dans les 10 ou 15 dernières années. Pour bien comprendre l'actuel scénario et prédire les développements à venir dans ce domaine, il faut effectuer un survol des facteurs qui ont amené la situation présente.

Perspectives globales

Dans les années 1960 et 1970, le commerce de contrepartie s'appliquait surtout aux échanges Est-Ouest et principalement aux grands projets d'équipement où les variantes compensation et achat en retour étaient utilisées pour financer ces types de projets en commercialisant les produits résultants.

Le décuplement du prix du pétrole entre 1973 et 1980 a déséquilibré sérieusement des balances de paiements de nombre de pays en développement et a entraîné des pénuries de devises fortes. Les excédents de l'OPEP générés par les relèvements des prix du pétrole pendant ces années ont été déposés dans des banques internationales qui ont recyclé ces fonds dans les nations en développement importatrices de pétrole (dont plusieurs venaient d'accéder à l'indépendance et ne disposaient que de peu de compétences en finances internationales). Les nations en développement ont à leur tour utilisé ces montants pour mener de grands projets d'équipement et pour refinancer, du moins en partie, les déficits de balances des paiements suscités par la nécessité d'importer du pétrole et de soutenir la croissance économique.

C'est ainsi que les nations en développement ont accentué leur endettement. Cette situation, déjà onéreuse, a été aggravée par le relèvement spectaculaire des taux d'intérêt vers la fin de 1980. En 1982, les remboursements d'intérêts comptaient pour jusqu'à 45 % de l'ensemble des exportations de biens et de services de ces pays.

Les conditions engendrées par ces seuls facteurs ont suffi à accroître les demandes de contrepartie. Mais les pays en développement ont reconnu que les nations industrielles, bien que décrivant le commerce de contrepartie comme rétrograde et contraire au système de libre-échange multilatéral, appliquaient elles-mêmes diverses mesures économiques restrictives comme les barrières

tarifaires et non tarifaires, les subventions à l'exportation et d'autres mesures ayant pour effet de restreindre les débouchés des pays en développement.

Ainsi, les nations en développement ont dû recourir et recourent toujours à la contrepartie pour financer les importations, pour avoir accès aux marchés occidentaux, pour commercialiser des services et de nouvelles technologies, pour attirer de nouveaux investissements et pour honorer leurs engagements envers d'autres formes de développement économique national. Pour ces pays, les options sont peu nombreuses parce que les conséquences de l'inflation et du chômage sont souvent l'agitation sociale et la révolution.

Outre cette plus grande participation des pays moins avancés (PMA) et des nouveaux pays industriels (NPI) au commerce de contrepartie, les nations industrialisées, sous l'effet de pressions politiques et sociales d'ordre interne, ont ajouté à cette prolifération en demandant des « compensations » pour les gros achats de biens d'équipement, les grands projets et les marchés de matériel militaire. Certains considèrent que cette pratique est appelée à avoir bien plus d'importance que la formule « traditionnelle » de contrepartie axée sur les produits. Les exportateurs de biens d'équipement et de services doivent maintenant tenir compte, dans leur stratégie commerciale, des incidences de l'achat de biens étrangers qui seront utilisés au pays et écoulés à l'étranger, de la production de sous-traitance, de la possibilité de coentreprises avec l'étranger en matière de recherche et développement et de fabrication, de la perte potentielle d'emplois au pays ainsi que du transfert de technologie. À l'heure actuelle, cette forme de contrepartie est pratiquement considérée comme la norme pour les soumissions aux titres de projets à l'étranger.

L'un des grands problèmes associé au commerce de contrepartie (et aux compensations) est la capacité d'écouler des produits manufacturés et ce, tant au pays qu'à l'étranger. L'écoulement de produits à l'étranger est rendu difficile par un manque d'entreprises offrant cette forme de contrepartie. Certaines peuvent offrir ce service, mais peu en ont une véritable expérience pratique.

L'écoulement sur le marché intérieur nécessite un niveau de développement que l'on ne retrouve que chez un certain nombre de multinationales ayant une base d'achat étendue et diversifiée pouvant absorber les produits obtenus de fournisseurs étrangers dans le cadre de cette transaction « forcée ». Ce type d'entente souffre de problèmes au niveau de la qualité, tout particulièrement en ce qui touche les PMA, mais aussi parfois certains pays industriels.

Le développement du commerce de contrepartie s'est reflété dans le nombre croissant de pays qui y recourent. En 1972, quinze pays, la plupart d'Europe de l'Est, menaient ce type d'échanges. En 1979, ce nombre était passé à 27 et, en 1983, à plus de 88. À l'heure actuelle, on peut raisonnablement estimer que le commerce de contrepartie compte pour 5 à 15 % des échanges internationaux, selon la définition qu'on en donne et les hypothèses retenues. Un rapport récemment préparé par le Secrétariat du GATT à l'intention du « Comité consultatif des Dix-Huit » fixait à environ 8 % la part maximale de la contrepartie dans le commerce international des marchandises. Il mentionnait également des estimations allant de 1 à 40 %.