

L'achat en retour est pratiqué par les sociétés dont la structure de commercialisation et la capacité d'administration leur permettent de respecter les obligations. Les arrangements contractuels sont semblables à ceux qui s'appliquent à l'achat de contrepartie, dans la mesure où les deux transactions sont liées bien que financièrement distinctes.

Ententes bilatérales

Les ententes bilatérales de commerce et de paiement sont une forme systématisée de troc impliquant un échange global ou partiel entre deux pays. Ce type d'arrangement est utilisé lorsque les deux pays (ou l'un des deux) manquent de devises fortes. Ainsi, les comptes de compensation permettant les échanges sans devises étrangères s'équilibrent habituellement après une période prédéterminée. Ces ententes sont assez courantes chez les membres du COMECON et les nations moins développées.

Il arrive parfois que le commerce mené en vertu d'ententes bilatérales devienne sérieusement déséquilibré et difficile à compenser, surtout vers la fin de la période comptable convenue. Dans ces circonstances, un pays peut devoir une certaine quantité de marchandises, sans pouvoir ou vouloir les livrer. Un exportateur qui veut vendre des marchandises peut alors utiliser cet excédent, habituellement par l'entremise d'un spécialiste du commerce triangulaire, la vente étant créditée au compte du pays débiteur. Les biens vendus doivent normalement être inscrits sur la liste, préalablement approuvée, de marchandises échangeables. Le pays débiteur paie l'exportateur en s'adressant à un spécialiste du commerce triangulaire, qui agit comme intermédiaire moyennant commission.

LA COMPENSATION DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL

Les développements les plus courants et les plus rapides en matière de compensation s'expliquent par l'augmentation des prix entre 1973 et 1980, qui a quasiment inondé de pétrodollars le système bancaire occidental. Tout au long des années 70, ces pétrodollars ont été recyclés dans les pays d'Europe de l'Est et les pays en développement pour y financer des projets de développement industriel (et, dans certains cas, des importations pétrolières). Le résultat est tel que ces pays se sont vite retrouvés avec d'énormes

dettes extérieures. Vers la fin des années 70, ils ont commencé à avoir de la difficulté à respecter leurs obligations quant au remboursement de la dette. Ensuite, en 1980, leur position déjà précaire a été aggravée par le relèvement sensible des taux d'intérêt, ainsi que par la récession économique globale et la chute des cours des produits de base. Les exportations de produits de base sont en effet d'importantes sources de devises pour nombre de nations en développement.

C'est dans ces conditions que les pays d'Europe de l'Est ont commencé, dans les années 70, à utiliser de plus en plus souvent le commerce de compensation afin de générer une partie, ou la totalité, des devises fortes nécessaires à la réalisation de nouveaux projets industriels. Cette pratique permet aussi de promouvoir les exportations vers l'Ouest et de réduire les sorties de devises fortes. En raison de son succès, le commerce de compensation a été rapidement adopté par un certain nombre de pays en voie de développement.

Les statistiques ne sont pas unanimes lorsqu'il s'agit d'estimer le volume du commerce de compensation; on le situe entre 1 et 40 p. 100 du commerce mondial, soit entre 15 et 900 milliards de dollars. Ces énormes différences dans les estimations s'expliquent par le manque de consensus sur la définition du mot «compensation», par l'insuffisance de données sur les transactions et par le secret qui entoure sa pratique. L'estimation prudente d'environ 10 p. 100 proposée par Business International de New York semble la plus acceptable.

Tout examen exhaustif de la compensation sur le plan mondial doit tout d'abord être mené sur une base régionale. En d'autres termes, il s'agit d'étudier la compensation d'après les différents axes du commerce international.

- La compensation Est-Ouest, entre pays de l'OCDE et pays du bloc de l'Est;
- La compensation Nord-Sud, entre pays de l'OCDE, pays moins développés (PMD) et pays nouvellement industrialisés (PNI);
- La compensation Sud-Sud, entre PMD et PNI;