

Distr.  
GENERALE

UNCTAD/ECD/254  
22 mars 1996

FRANCAIS  
Original : ANGLAIS

ANGLAIS, ESPAGNOL ET  
FRANCAIS SEULEMENT

EVOLUTION DES MECANISMES DE FINANCEMENT DU COMMERCE  
DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT AUX NIVEAUX  
INTERREGIONAL, REGIONAL ET SOUS-REGIONAL

Rapport du secrétariat de la CNUCED

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
Sigles et abréviations . . . . .	4
Avant-propos . . . . .	6
Introduction et résumé . . . . .	7
I. Tendances récentes du financement du commerce dans les pays en développement et au sein de leurs groupements . . . . .	10
A. Les mécanismes nationaux . . . . .	12
1. La mise en place d'institutions et leur degré de spécialisation . . . . .	12
2. Structure et conditions financières . . . . .	13
3. Mécanismes de garantie et d'assurance du crédit à l'exportation . . . . .	14
4. Nouvelles modalités et nouvelles techniques du financement du commerce . . . . .	16
B. Les mécanismes régionaux de financement du commerce . . . . .	20
1. La création d'institutions se consacrant au financement du commerce à l'échelle régionale . . . . .	20
2. La physionomie des mécanismes régionaux de financement du commerce . . . . .	22
3. Perspectives d'avenir . . . . .	27
II. CARACTERISTIQUES DES PAYS DOTES DE MECANISMES COMPLETS DE FINANCEMENT DU COMMERCE ET AUTRES CAS DE FIGURE . . . . .	30
A. Caractéristiques des mécanismes complets . . . . .	30
B. L'expérience des différents pays . . . . .	30
C. Les principaux obstacles qui gênent les pays en développement en matière de financement du commerce . . . . .	36
III. QUESTIONS DE PRINCIPE ET PROPOSITIONS FIGURANT DANS LES REPONSES AU QUESTIONNAIRE DE LA CNUCED . . . . .	39
Notes . . . . .	42
Glossaire . . . . .	47
Bibliographie . . . . .	51

Annexes

I. Tableaux résumés relatifs aux mécanismes de financement du commerce dans les pays en développement . . . . .	53
II. Questionnaire adressé aux institutions de financement du commerce dans les pays en développement . . . . .	93

**Liste des tableaux et des encadrés du texte**

- Tableau 1 Les mécanismes de financement des exportations dans certains pays et territoires en développement
- Encadré 1 Les programmes de crédit à l'exportation dans les pays en développement : récapitulatif des instruments
- Encadré 2 Le forfaitage
- Encadré 3 L'affacturage
- Encadré 4 L'AFREXIMBANK
- Encadré 5 Programme arabe de financement du commerce
- Encadré 6 Les mécanismes de financement du commerce de la Banque islamique de développement
- Encadré 7 La Société islamique d'assurance des investissements et de crédits à l'exportation (ICIIEC)
- Encadré 8 Banque centrale des Caraïbes orientales : mécanismes de financement du commerce
- Encadré 9 La Banque latino-américaine d'exportation (BLADEX)
- Encadré 10 La Société andine de développement (SAD)
- Encadré 11 Le Fonds latino-américain de réserve (FLAR) (ancien Fonds andin de réserve)
- Encadré 12 Les mécanismes de financement, d'assurance et de garantie des exportations en Inde
- Encadré 13 Le mécanisme de financement des exportations de la République de Corée
- Encadré 14 Comment renforcer le financement du commerce : les domaines qui appellent des mesures

### Sigles et abréviations

AB	Acceptations de banques
ADC/CAF	Société andine de développement
AFREXIMBANK	Banque africaine d'import-export
ALAI	Association latino-américaine d'intégration
ALIDE	Association latino-américaine des institutions de financement du développement
ASACE	Agence sénégalaise d'assurance pour le commerce extérieur
ASEI	Pt Assuransi Ekspor Indonesia
ATFP	Programme arabe de financement du commerce
B Ekspor	Pt Bank Ekspor Import Indonesia
B of K	Bank of Korea - Banque de Corée
BAD	Banque asiatique de développement
BANCOLDEX	Banco Colombiano de Exportaciones
BANCOMEXT	Banco Nacional de Comercio Exterior
BC	Banque centrale
BICE	Banco de Inversión y Comercio Exterior, SA (Argentine)
BID	Banque interaméricaine de développement
BIMA	Sadharan Bima Corporation, Export Guarantee Department (Bangladesh)
BISD	Banque islamique de développement
BLADEX	Banque latino-américaine de développement des exportations
BMCE	Banque marocaine du commerce extérieur
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Economico e Social (Brésil)
BOT	Bank of Thailand (Banque de Thaïlande)
BR	Banque de réserve
BSP	Bangko Sentral ng Philipinas
CABEI	Banque centraméricaine d'intégration économique
CASCE	Compañía Argentina de Seguros de Crédito a la Exportación SA
CEFS	Comprehensive Export Financing Scheme (Lesotho)
CEI	Communauté d'Etats indépendants
CEPD	Coopération économique entre pays en développement
CESAP	Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique
CET	Construction-exploitation-transfert
CGIC	Credit Guarantee Insurance Corporation of Africa Ltd. (Afrique du Sud)
COFIDE	Corporación Financiera de Desarrollo, SA (Pérou)
COMESA	Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe
COMESEC	Compañía Mexicana de Seguros de Crédito SA
COTUNACE	Compagnie tunisienne pour l'assurance du commerce extérieur
CREDSURE	Credit Insurance Zimbabwe Ltd.
CU	Cycle d'Uruguay
DBM	Development Bank of Mauritius
ECCB	Eastern Caribbean Central Bank
ECGC	Export Credit Guarantee Corporation of India Ltd.
ECGS	Export Credit Guarantee Scheme (Pakistan)
ECICS	Credit Insurance Ltd. (Singapour)
ECIGD	Export Credit Insurance and Guarantee (Barbade)
EIFCS	Société d'assurance et de financement des exportations (Slovénie)
EXCICO	Trinidad and Tobago Export Credit Insurance Co. Ltd.
EximBank	Banque import-export
EXIMJ	National Export-Import Bank of Jamaica Ltd.
FDI	Fonds de développement industriel (Haïti)
FINEXPO	Fondo de Financiamiento de las Exportaciones (Venezuela)

FLAR	Fonds latino-américain de réserve
FMI	Fonds monétaire international
FODEX	Fondo de Desarrollo de las Exportaciones (Guatemala)
FOGAP	Fond d'aide et de garanties des crédits aux petites et moyennes entreprises
GEFC	Ghana Export Finance Co. Ltd.
HKECIC	Hong Kong Export Credit Insurance Corporation
IAIGC	Société inter-arabe de garantie des investissements
ICIIEC	Société islamique d'assurance des crédits à l'investissement et à l'exportation
IFB	Investment Finance Bank (Malte)
ITC	International Trade Center
ITFF	Mécanisme interrégional de financement du commerce
KEIC	Korea Export Insurance Corporation/Société coréenne d'assurance à l'exportation
KEXIM	Export-Import Bank of Korea/Banque import-export de Corée
L/C	Lettre de crédit
LIBOR	Taux interbancaire des dépôts en eurodollars à Londres-LIBOR
MECGC	Malta Export Credit Guarantee Company Ltd.
MECIB	Malaysia Export Credit Insurance Berhad
MECOFIN	Mécanisme de confirmation et de financement des lettres de crédit et des importations
MERCOSUR	Marché commun du cône austral
MIGA	Agence multilatérale de garantie des investissements
n.d.	non disponible
NEXIM	Nigerian Export-Import Bank
NRB	Nepal Rastra Bank
OCI	Organisation de la Conférence islamique
PAPECA	Programa de Apoyo a la Producción Exportable de Centroamérica
PHILGUARANTEE	Philippine Export and Foreign Loan Guarantee Corporation/Société philippine de garantie des prêts à l'exportation et des prêts étrangers
PIC	Pakistan Insurance Corporation
PME	Petites et moyennes entreprises
PROEX	Banco do Brazil, Gerencia de Comercio Exterior
PT ASEI	Pt Assuransi Ekspor Indonesia
RBI	Reserve Bank of India/BEI - Banque indienne de réserve
RMA	Royal Monetary Authority (Bhoutan)
SAFICO	Système andin de financement du commerce
SECREX	Compania de Seguro de Crédito a la Exportación (Pérou)
SEP-RE	Société de réassurance de la zone d'échanges préférentiels
SFI	Société financière internationale
SIBOR	SIBOR - Taux interbancaire sur les dépôts en eurodollars à Singapour
SLECIC	Sri Lanka Export Credit Insurance Corporation
SWIFT	Society for Worldwide Inter-Bank Financial Telecommunications
T-Eximbank	Export-Import Bank of the Republic of China - T-Eximbank, Banque d'import-export de la République de Chine (Taiwan, République de Chine)
UE	Union européenne
USAID	United States Agency for International Development
ZEP-RE	Zone d'échanges préférentiels entre les Etats d'Afrique de l'Est et l'Afrique australe
ZEXIM	Zambia Export-Import Bank

### Avant-propos

1. A sa première session, la Commission permanente de la coopération économique entre pays en développement a demandé au secrétariat de la CNUCED de suivre l'évolution des mécanismes de financement du commerce dans les pays en développement, aux niveaux interrégional, régional et sous-régional 1/. La Commission permanente a également envisagé des activités d'assistance technique qui répondraient aux besoins que ces études auront fait apparaître. A cette fin, la Commission a prié le secrétariat de la CNUCED de donner des conseils concernant les mécanismes nationaux et régionaux de financement du commerce à prévoir.

2. En outre, à sa deuxième session, tenue en novembre 1994, la Commission permanente a prié le secrétariat d'engager des consultations avec les banques régionales de développement en vue d'élaborer et d'exécuter un programme d'appui technique et financier à des activités spécifiques de CEPD en matière de financement du commerce.

3. A sa troisième session, tenue en juin 1995, la Commission permanente a reconnu que le financement du commerce constitue un aspect essentiel de la CEPD et a insisté sur la nécessité d'agir sur trois fronts : il faut renforcer les institutions nationales et régionales de façon à étoffer leurs capacités et il faut former leur personnel; il faut solliciter la participation d'organismes financiers comme les banques de développement et les organismes de crédit à l'exportation et les mobiliser aux fins du financement du commerce - notamment en vue d'exportations non traditionnelles et d'exportations émanant de petites entreprises; il faut enfin envisager de mettre en train un processus qui vise à la mise en place de mécanismes multilatéraux de crédit entre pays en développement.

## INTRODUCTION ET RESUME

4. Donnant suite aux mandats ci-dessus, la présente étude a pour objet d'analyser la conjoncture en ce qui concerne les mécanismes de financement du commerce chez les pays en développement. L'expression "financement du commerce" s'entend ici du financement des exportations et des services connexes, assurance et garanties par exemple. Un mécanisme de ce type peut être considéré comme intégral à deux points de vue. Il constitue d'abord, sous sa forme parfaite, le cadre institutionnel voulu pour fournir un soutien aux exportateurs sous forme de services de financement, d'assurance et de garantie à l'exportation. Dans les pays en développement, ces services peuvent être assurés par une institution à vocation unique (par exemple, un organisme spécialisé dans le financement du commerce) ou bien par une institution polyvalente (par exemple, une banque d'import-export).

5. Vu sous cet angle, le mécanisme fait implicitement appel à tout un réseau d'institutions publiques et/ou privées assurant la promotion des exportations, c'est-à-dire : i) un organisme de garantie et d'assurance des crédits à l'exportation (qui est normalement une institution du secteur public), lequel se chargera d'améliorer les termes du crédit; ii) la banque centrale (institution publique) qui est chargée d'assurer l'automatisme du système, y compris le refinancement des prêts à l'exportation; iii) des banques commerciales (privées et publiques) qui se chargent du financement des opérations d'exportation proprement dites; et iv) des institutions parrainées par l'Etat qui se chargent de financer des exportations (par exemple, des banques, des organismes spécialisés). Le principe veut être souple et fait appel à diverses approches reposant sur les différents mécanismes de financement dont les pays en développement sont dotés (par exemple, des banques import-export, des mécanismes spécialisés distincts d'assurance/garantie, etc.). De ce point de vue, on a pu constater que 34 pays en développement sont dotés, sous une forme ou sous une autre, d'un mécanisme intégral de financement du commerce (voir le tableau 1 dans le corps du texte).

6. Ensuite, le mécanisme de financement du commerce peut aussi être dit intégral quand il désigne les institutions (nationales et/ou régionales) dont le bilan est satisfaisant. Il y a donc peut-être lieu de se poser les questions ci-après : i) Jusqu'à quel point l'institution qui s'intéresse au financement du commerce joue-t-elle un rôle de premier plan dans le soutien aux exportations ? ii) Quels sont les différents programmes proposés par l'institution aux exportateurs locaux ? iii) Quel est le volume des garanties qui sont émises et approuvées en faveur des exportations ? iv) Quels sont les services d'assurance fournis par les diverses institutions ? v) Quel est le coût des crédits, de l'assurance et des garanties à l'exportation ? vi) Quels sont les critères à remplir pour bénéficier des garanties à l'exportation émanant des institutions de financement du commerce ? vii) L'institution a-t-elle les capacités voulues pour être présente dans le monde entier ? et viii) Quelles possibilités l'institution a-t-elle de trouver des fonds sur les marchés internationaux de capitaux ?

7. La dernière question correspond à une méthode assez perfectionnée d'évaluation du bilan de l'institution. Comme les renseignements disponibles sont rares et qu'ils ne sont généralement pas comparables, on peut encore, pour évaluer les résultats obtenus, remplacer cette méthode et comptabiliser le pourcentage des exportations que couvre chacun des différents mécanismes.

Le tableau 1 de l'annexe montre quelle est l'étendue du soutien apporté sous forme de crédits, de garanties ou d'assurance à l'exportation qui sont à l'actif des différents mécanismes des pays ayant répondu au questionnaire.

8. Dans certains cas, les mécanismes publics de crédits à l'exportation couvrent une fraction relativement élevée des exportations totales. C'est le cas par exemple en Afrique du Sud, au Brésil, en Inde, au Pérou, en Uruguay et au Zimbabwe où ces mécanismes couvrent 10 % (au moins) des exportations totales du pays. Ce sont là peut-être d'ailleurs les pourcentages les plus élevés que réalisent ces mécanismes dans les pays en développement (ils sont supérieurs au volume des garanties de certaines institutions de pays développés).

9. Après avoir ainsi examiné les critères de résultat et compte tenu des renseignements disponibles, nous avons constaté que six au moins de 34 pays censés être dotés d'institutions complètes disposent également de mécanismes qui sont intégraux du point de vue du volume des exportations bénéficiant des facilités voulues.

#### **Méthodologie et organisation de l'étude**

10. Vu l'évolution récente de la situation en ce qui concerne la mise en place d'infrastructures institutionnelles et comme le climat international est instable et que les techniques financières se modernisent, il a été organisé en 1994 et 1995 des consultations avec les mécanismes de financement du commerce dans les pays en développement. Des questionnaires ont été adressés à 140 institutions nationales et régionales environ qui s'occupent de financement du commerce 2/.

11. Le rapport a été établi en deux temps. Il a d'abord été adressé un questionnaire détaillé aux institutions nationales et régionales/multilatérales 3/ qui s'occupent, dans les pays en développement, de financer, d'assurer et de garantir les exportations (voir le questionnaire à l'annexe II). A côté de questions techniques concernant les services qui sont proposés, le questionnaire demandait aux répondants de formuler des idées sur les problèmes rencontrés et sur les moyens de financer plus activement le commerce. En second lieu, il a été adressé aux répondants un résumé analytique des réponses et des projets de tableaux aux fins de nouvelles observations.

12. Le présent rapport a un aspect exceptionnel, à cause des renseignements très détaillés qu'il contient sur des pays et des mécanismes relativement peu connus et à cause de la façon, induite par la demande, dont les problèmes à résoudre aux fins d'un suivi éventuel sont présentés. En fait, le rapport analyse de façon systématique les faits mis en évidence par les réponses au questionnaire ainsi que les autres publications qui ont été reçues en même temps. Le résumé des questions à régler en vue d'actions concrètes de suivi qui est également présenté s'inspire des préoccupations et des propositions prioritaires émanant des répondants eux-mêmes. Les recommandations ainsi qu'une étude des questions de politique et des questions économiques procédant de la présente enquête feront l'objet d'une autre étude. Les pays et les institutions régionales qui sont la source des indications que nous donnons ici sont ceux qui ont répondu au questionnaire. Il y a des pays dont l'expérience ne fait pas l'objet de très longs commentaires mais dont les idées sont incontestablement prises en considération, notamment au chapitre III.



13. En outre, la présente enquête prend également en considération les travaux de diverses institutions internationales s'occupant du financement du commerce, par exemple l'Union de Berne 4/, First Washington Associates, et des institutions régionales qui siègent en Asie, en Amérique latine et en Afrique. Enfin, on trouvera également dans la présente étude les résultats de recherches réalisées dans leurs bureaux par des membres du secrétariat.

14. Le secrétariat a constaté avec plaisir que les répondants étaient très nombreux, donnaient aussi des renseignements sur les principaux goulets d'étranglement et formulaient des propositions destinées à étoffer les services existants. Cela prouve peut-être que les répondants attendent avec intérêt le résultat de l'exercice. Ils apprécient peut-être aussi le fait que la CNUCED s'intéresse depuis longtemps aux problèmes du financement du commerce. Ses travaux dans ce domaine ont été appréciés dans beaucoup de secteurs faisant appel à l'assistance technique. Les études qu'elle a réalisées en 1991, par exemple, ont été utiles à la Société financière internationale de la Banque mondiale quand celle-ci a voulu mettre en place un fonds de financement du commerce destiné à certains pays en développement.

15. L'étude est divisée en trois chapitres. Le premier fait le point des tendances récentes, aux niveaux national et régional, en ce qui concerne le financement du commerce. A la suite des constatations relevées, la conclusion est que, malgré des progrès du point de vue de la mise en place d'institutions et aussi de la modernisation des instruments et des techniques financières, plusieurs pays ont encore du mal à obtenir des fonds en devises avant expédition, et ces difficultés sont toujours au centre de leurs problèmes financiers.

16. Le chapitre II présente les mécanismes de financement du commerce qui sont intégraux, complets, et dresse un bilan de leurs activités, ce qui permet de déterminer les besoins d'autres pays. Sont d'abord passés en revue les progrès accomplis dans les pays en développement qui se sont dotés de mécanismes fonctionnant bien puis sont évoqués les problèmes des pays dont le bilan est moins positif.

17. D'après l'analyse des mécanismes recensés, ce sont la République de Corée et l'Inde qui obtiennent en l'occurrence les meilleurs résultats. L'Inde s'est dotée de plusieurs programmes pour soutenir les différentes phases du cycle du produit d'exportation. On constate aussi que les pays d'Amérique latine et d'Afrique ainsi que les pays arabes ont réalisé des progrès du point de vue de la mise en place d'institutions, tant à l'échelon national qu'à l'échelon régional.

18. Le chapitre II définit également les difficultés et les principaux goulets d'étranglement que connaissent les pays en développement dans ce secteur de financement du commerce : il faut en particulier incriminer l'absence de réseaux bancaires adéquats, de facilités de crédit, de services d'assurance et de garantie et de mécanismes de refinancement; l'inexpérience dont souffre le système bancaire en ce qui concerne le maniement des instruments de financement du commerce et les pratiques de prêt; l'insuffisance du cadre juridique et institutionnel; et l'absence de services d'information et de moyens de formation. Le chapitre III étudie les diverses questions qui se posent telles que les envisagent les institutions elles-mêmes. Leurs préoccupations prioritaires sont définies et présentées dans un ordre logique pour servir éventuellement à l'organisation d'une coopération technique de la CNUCED qui serait induite par la demande.

**I. TENDANCES RECENTES DU FINANCEMENT DU COMMERCE  
DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT ET  
AU SEIN DE LEURS GROUPEMENTS**

19. L'absence de mécanismes de financement adéquats est l'une des grandes difficultés qui font obstacle au commerce des pays en développement. D'après une précédente étude de la CNUCED publiée en 1991 5/, seuls 16 pays en développement étaient à cette date dotés d'institutions complètes et spécialisées de financement du commerce. En outre, dans 56 pays, la capacité institutionnelle était minimale, se limitait en général exclusivement à la Banque centrale, laquelle, par définition, a d'autres priorités et dont les objectifs sont même parfois contraires à ceux qui répondent aux besoins du financement du commerce.

20. En 1995, d'après les résultats de la présente enquête, 34 pays en développement pouvaient compter sur un mécanisme complet de financement du commerce, sous une forme ou sous une autre (voir le tableau 1 dans le corps du texte). Cette progression, 34 pays au lieu de 16 (y compris la Chine, qui a récemment créé une banque d'import-export - EximBank) peut s'expliquer par le fait que le nombre de mécanismes destinés à promouvoir l'exportation a augmenté et aussi que la présente enquête porte sur un champ plus vaste que l'enquête précédente. En outre, 13 institutions régionales de développement sont d'après cette enquête-ci des sources de financement potentielles prêtes à favoriser l'exportation.

21. Le tableau 1 du corps du texte montre quels sont actuellement les mécanismes complets de financement des exportations qui existent dans les pays en développement. Les pays sont admis à figurer dans ce tableau si la réponse aux questions ci-après est positive : le pays est-il doté d'un réseau d'institutions publiques et/ou privées s'occupant de la promotion des exportations, y compris un organisme de garantie et d'assurance-crédit à l'exportation ou bien une banque export-import ? Et le financement des exportations s'appuie-t-il sur une banque centrale chargée d'assurer l'automatisme du système, y compris le refinancement des prêts à l'exportation, et par des banques commerciales qui se chargent de financer les opérations d'exportation ? Le classement veut être souple et fait appel à divers modes d'action reposant sur toute une gamme de mécanismes de financement qui existent dans les pays en développement (par exemple, les banques d'import-export, les mécanismes distincts spécialisés dans l'assurance/la garantie, etc.).

22. On peut analyser les résultats qu'enregistrent les mécanismes de financement des exportations sous divers angles : le cadre institutionnel et le degré de spécialisation de chaque institution, la structure et les conditions de fonctionnement des mécanismes, les instruments utilisés et le montant couvert par les différents mécanismes par rapport au volume total des produits exportés. Nous procédons à cette analyse à la fois pour chaque pays en développement et pour les groupements régionaux de pays.



## **A. Les mécanismes nationaux**

23. Les caractéristiques des mécanismes nationaux sont extrêmement variables d'un pays en développement à l'autre. Certains pays se sont dotés d'organismes spécialisés, d'autres n'en ont toujours pas. Les conditions du financement et sa structure varient également d'un pays à l'autre.

### **1. La mise en place d'institutions et leur degré de spécialisation**

24. Si en règle générale le financement du commerce a besoin d'être amélioré dans les pays en développement, on constate que le nombre d'institutions traitant ce type de financement a augmenté, même dans certains des pays les plus petits - par exemple, Costa Rica et la Jamaïque dans la région d'Amérique latine. En outre, plusieurs pays ont cherché à améliorer les mécanismes dont ils disposent.

25. Dans les pays en développement les facilités existantes sont le plus souvent proposées par l'intermédiaire d'entités distinctes s'occupant de financement des exportations, d'assurance et de garantie. On constatera au tableau 2 de l'annexe 3 que certains pays et territoires ont mis en place une banque d'import-export qui, chez plusieurs d'entre eux, (Chine, Jamaïque, Nigéria, Province chinoise de Taiwan, Thaïlande et Zimbabwe), assure aussi des services de garantie et d'assurance.

26. Nous citerons à part le cas de Chypre où les financements nécessaires aux exportations sont dans une large mesure couverts par l'exportateur lui-même et complétés par des crédits consentis par les fournisseurs. Il n'y a donc pas d'organisme spécialisé dans le financement du commerce. En règle générale, les financements assurés par les banques commerciales suffisent. En outre, en 1994, le gouvernement a créé un service d'assurance-crédit à l'exportation qui assure les crédits offerts par les banques commerciales au titre du financement des exportations (il s'agit essentiellement de financement après expédition).

27. En ce qui concerne les services d'assurance, des exemples récents montrent que ces services couvrent désormais les investissements à l'étranger (Afrique du Sud, Inde, Indonésie, Malaisie et République de Corée). La Banque de développement de Maurice propose une police globale (complète) d'assurance après expédition et un très grand nombre de mécanismes proposent une formule d'assurance avant et après expédition.

28. En ce qui concerne la spécialisation des services de garantie, en Inde, la garantie globale de crédit à l'expédition sert de contrat entre la société de garantie des crédits à l'exportation et la banque en faveur de laquelle la garantie est émise. Cette garantie protège la banque contre les pertes qu'elle risque de subir en accordant à l'avance des crédits à l'expédition à ses clients exportateurs. Les risques couverts au titre de cette garantie sont les suivants : insolvabilité de l'exportateur, et défaillance anormalement prolongée de l'exportateur qui ne rembourse pas la banque. Ces polices globales émises en faveur des banques sont différentes des polices individuelles en ce qui concerne la fraction des expéditions qui est couverte : 75 % dans le cas où le bénéficiaire est une banque, contre 66,66 % quand le bénéficiaire est un particulier.

29. De même, à Malte, les garanties émises appartiennent généralement à la catégorie des polices globales à court terme après expédition, au titre

desquelles le fabricant couvre ses exportations à crédit pendant 180 jours au maximum à compter de la date d'expédition. Mais la couverture peut être étendue à la période précédant l'expédition, de sorte que le fabricant est alors couvert pendant tout le cycle de fabrication.

## **2. Structure et conditions financières**

30. Conformément à une situation qui règne dans le monde entier, les organismes de crédit à l'exportation des pays en développement proposent avant tout du crédit à court terme. L'attitude est contraire à l'engagement que ces organismes ont souscrit de promouvoir le développement, qui leur imposerait de pratiquer généreusement le financement à long terme. Il n'existe guère que quelques mécanismes qui offrent à la fois des crédits à moyen terme et des crédits à long terme. Par exemple, en Argentine, au Brésil, au Maroc, au Mexique, au Nigéria, en Thaïlande, au Venezuela et au Zimbabwe, le crédit est consenti pour une durée maximale de cinq ou huit ans. Il arrive parfois que la durée du prêt atteigne 10 ans, ce qui est le cas pour l'Afrique du Sud, la Colombie et la province chinoise de Taiwan (voir le tableau 3 de l'annexe).

31. La plupart du temps, le financement des exportations n'est assuré que pour les produits dont la teneur est au moins en partie d'origine locale - à concurrence normalement de 30 à 50 % du total. Pour Malte, les marchandises assurées doivent avoir au moins 15 % de valeur ajoutée nationale. Pour beaucoup de fabricants de pays en développement, la difficulté tient à ce qu'ils ont besoin d'une forte teneur en éléments importés pour pouvoir produire les articles de la qualité et de la quantité voulues. Appliquer à ces pays les mêmes règles qu'aux pays développés serait donc un handicap sérieux pour les producteurs de pays en développement et pour la coopération entre eux à l'échelle régionale. Il faudra peut-être diminuer le pourcentage d'apports locaux qui est exigé ou considérer que les apports de partenaires régionaux correspondent à une valeur ajoutée locale. Cela permettrait aussi de promouvoir la coopération régionale et irait donc dans le sens du présent rapport dont l'objet primordial est de renforcer la coopération économique en matière de financement du commerce.

32. En ce qui concerne les taux d'intérêt, certains pays utilisent le LIBOR (ou le SIBOR) plus une certaine marge. D'autres pays appliquent un autre taux de base (par exemple, la Thaïlande qui applique le taux de base EXIM plus une marge). Dans la très grande majorité des pays en développement, le taux d'intérêt est fixé par la Banque centrale, ce qui veut dire que ces taux ne varient pas périodiquement comme l'exigerait l'évolution de la conjoncture internationale. Il arrive que ces taux d'intérêt fixes comprennent un élément de subvention. C'est ainsi que la banque de réserve des Fidji, par exemple, accorde des prêts à 5 % aux institutions de financement des exportations. En République de Corée, les taux d'intérêt sont actuellement fixes et les crédits consentis sont plafonnés.

33. Des taux d'intérêt fixes sont parfois utiles aux exportateurs qui peuvent alors procéder à leurs calculs sur le long terme, mais on doit se poser aussi la question de savoir comment financer la différence entre le taux du marché et le taux de change fixe. Comme le taux d'intérêt est fixé par des organismes d'Etat, c'est fondamentalement à l'Etat qu'il appartient de déterminer les modalités de l'aide financière indispensable. En outre, comme la demande de crédit est en permanence supérieure aux moyens disponibles quand les taux d'intérêt sont subventionnés, il peut être également indispensable de plafonner les crédits destinés à financer les exportations, comme c'est

actuellement le cas en République de Corée. Comme ce pays envisage de libérer les taux d'intérêt en 1996, il pourra aussi supprimer progressivement le plafonnement du crédit.

34. La plupart des organismes concernés des pays en développement assurent les risques commerciaux et politiques à concurrence de 80 à 90 % maximum pour chaque type de risque (voir le tableau 2 de l'annexe qui donne des détails). Les garanties et le nantissement exigés comprendront des documents nécessaires à l'exportation (lettres de crédit, autres garanties bancaires, etc.) ainsi que des garanties d'Etat.

35. On trouvera au tableau 4 de l'annexe le montant des crédits consentis par les organismes compétents de certains pays ayant répondu au questionnaire. Il arrive que le mécanisme officiel de crédit à l'exportation couvre un pourcentage relativement élevé des exportations totales. Par exemple, au Pakistan, à Sri Lanka et en Tunisie, le mécanisme officiel couvre 10 % (au moins) des exportations totales.

### **3. Mécanismes de garantie et d'assurance du crédit à l'exportation**

36. Tout mécanisme de promotion des exportations a notamment pour fonction primordiale de couvrir les divers types de risque liés à l'activité d'exportation elle-même et cette fonction peut être assumée par des mécanismes d'assurance et de garantie. La distinction entre les deux services n'est pas toujours clairement définie mais il est indispensable d'en établir une.

37. L'exportateur a généralement besoin d'une garantie émanant soit de l'acheteur, soit d'une autre institution (qui peut être une banque commerciale, la Banque centrale ou un organisme public de garantie du crédit à l'exportation qui fonctionne à l'échelle nationale ou régionale). Les garanties 6/ signifient que les créanciers peuvent remettre leurs effets (c'est-à-dire leurs billets à ordre, lettres de crédit, etc.) à d'autres institutions financières sur le marché intérieur, et augmenter ainsi le volume des fonds dont peuvent disposer les institutions de financement du commerce. En outre, elles confèrent à ce type de papiers un caractère négociable. Les instruments négociables peuvent eux aussi être proposés sur les marchés financiers internationaux comme celui de l'affacturage à forfait ou forfaitage, ce qui permet d'exploiter les sources financières extérieures.

38. S'agissant de l'assurance-crédit à l'exportation, l'assureur promet à l'exportateur de couvrir en totalité ou en partie la perte qu'il subirait au cas où l'acheteur étranger ne le réglerait pas. L'assureur va donc évaluer la solvabilité tant de l'acheteur étranger que du pays de l'acheteur pour pouvoir décider si l'exportateur sera fortement ou faiblement indemnisé au cas où le risque de non-paiement se matérialiserait. C'est-à-dire que seule une transaction conclue avec un acheteur étranger connu pour s'acquitter sans problème de ses obligations et résidant dans un pays à faible risque pourra être assurée à 100 %.

39. Les deux services sont liés car l'assurance-crédit à l'exportation 7/ est généralement liée à la faculté d'obtenir des garanties en matière de crédit à l'exportation. Il arrive que l'assureur insiste pour que l'exportateur assure la vente à l'exportation pour pouvoir accéder à des garanties de financement.

40. Le nombre des mécanismes de garantie et d'assurance est variable d'un pays en développement à l'autre. En Afrique, certains pays sont dotés de mécanismes spécialisés, par exemple la Credit Guarantee Insurance Corporation of Africa Ltd. (GCIC) en Afrique du Sud, la Compagnie tunisienne pour l'assurance du commerce extérieur (COTUNACE) et la Credit Insurance Zimbabwe Ltd. (CREDSURE), qui fournissent les deux types de services, garantie et assurance.

41. En Asie, certains organismes proposent aussi les deux services (l'assurance et les garanties) : par exemple, l'Export Credit Guarantee Corporation (ECGC) en Inde; PT Asuransi Ekspor Indonesia (PT ASEI) en Indonésie, T-EximBank dans la province chinoise de Taiwan, la Sri Lanka Export Credit Insurance Corporation (SLECIC) à Sri Lanka et l'EximBank of Thailand.

42. La Barbade, le Brésil, Maurice, le Pérou, la Trinité-et-Tobago et la Slovaquie sont également dotés d'organismes exerçant la double fonction, assurance et garantie (voir le tableau 1 ci-dessus). Et la banque d'import-export de Chine, qui est de création récente, semble, elle aussi, exercer les deux fonctions.

43. D'après les données disponibles sur l'assurance à l'exportation, les mécanismes publics d'assurance à l'exportation d'Inde (ECGC), du Pérou (ECREX) et du Zimbabwe (CREDSURE) couvrent plus de 10 % des exportations totales. Pour plus de détails, voir le tableau 5 de l'annexe.

44. Dans certains cas, les mécanismes régionaux de financement du commerce qui sont en place ont créé un système de garantie et/ou d'assurance permettant aux pays d'apporter un soutien au financement des exportations. Par exemple, l'Inter-Arab Investment Guarantee Corporation (IAIGC) vise à garantir les investisseurs arabes contre des risques non commerciaux. L'Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credits (ICIIEC), créée le 1<sup>er</sup> août 1994, assure les Etats membres de l'Organisation de la Conférence islamique (OCI). On trouvera d'autres observations plus détaillées sur le rôle de ces organismes à la section B du présent chapitre.

45. La réassurance revêt également beaucoup d'importance dans le cadre du financement du commerce. En Afrique, la société de réassurance de la zone d'échanges préférentiels entre les Etats d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe (ZEP-RE) donne aux compagnies d'assurance de la région des possibilités nouvelles d'obtenir des services de réassurance sans avoir à attribuer une partie de leurs devises à des sociétés étrangères. Elle a essentiellement pour vocation de susciter les activités d'assurance et de réassurance dans le cadre de cette zone d'échanges préférentiels elle-même et de promouvoir, à l'échelon national, sous-régional et régional, le développement des activités de garantie et la capacité de conservation du risque des premiers assureurs.

46. Les avis divergent sur le point de savoir si ce doit être la même institution ou bien des organismes spécialisés distincts qui offrent à la fois l'assurance et les garanties. Chez certains pays, il existe un certain nombre d'organismes distincts, d'autres préférant réunir ces activités sous un même toit. En outre, certaines institutions spécialisées dans le financement du commerce (par exemple, les banques d'import-export) ont absorbé ces services.

47. L'organisme distinct qui s'occupe exclusivement des garanties et de l'assurance offre plusieurs avantages. Tout d'abord, pour être crédible, une institution financière doit garantir à 100 % sur son propre capital.

Ensuite, dans la plupart des pays en développement, les organismes de garantie doivent procéder à leur propre évaluation et leur crédibilité est liée à leur indépendance. Enfin, les garanties et l'assurance sont des activités spécialisées distinctes qui ne se confondent pas avec le financement du commerce.

#### **4. Nouvelles modalités et nouvelles techniques du financement du commerce**

48. Dans quelques pays en développement, certains organismes de crédit à l'exportation sont allés au-delà des formules traditionnelles du crédit avant expédition et après expédition et proposent désormais une gamme plus étendue de mécanismes. Ils offrent, par exemple, diverses formules de troc et d'échanges compensés et se sont même lancés dans des formules plus complexes encore, par exemple les mécanismes à forfait, comme l'affacturage à forfait ou forfaitage, et certaines formes de prêts à l'investissement.

49. On trouvera dans l'encadré 1 un récapitulatif des instruments et des formules auxquels il est possible de recourir et qui sont utilisés dans les systèmes complets de financement du commerce.



50. Les pays en développement ont également adopté certaines techniques de financement des exportations notamment pour pouvoir importer des biens d'équipement aux conditions voulues; il s'agit de l'affacturage et du forfaitage.

51. Le forfaitage - ou transaction à *forfait* - est une technique par laquelle l'achat d'une dette revêt la forme d'un instrument négociable, lettre de change ou billet à ordre, qui est émis à forfait par le créancier; l'aval est compris dans l'instrument négociable lui-même ou bien prend la forme d'une garantie bancaire distincte. Ces lettres ou billets garantis sont des instruments négociables qui peuvent être achetés et vendus par les banques et autres investisseurs. L'opérateur peut être une banque, une maison financière ou une entreprise d'escompte. Pour plus de détails, voir l'encadré 2.

52. Trois grandes régions deviennent actuellement le vrai fief du forfaitage : l'Amérique latine, l'Europe centrale et orientale, l'Asie. La Chine en particulier offre un cadre extrêmement dynamique pour le forfaitage, et en Inde, la banque d'import-export Indian EximBank a mis le mécanisme en application (procédant en un an à 14 opérations de forfaitage représentant globalement 11 millions de dollars des Etats-Unis et portant sur des exportations à destination de l'Afrique du Sud, du Ghana, du Paraguay,

du Pérou, du Royaume-Uni et du Soudan). En Asie du Sud-Est, il faut souvent recourir, en matière de crédit, à des "montages" et un grand nombre de praticiens de ce type d'opérations sont bien représentés dans la région car ils ont une assez bonne idée des risques encourus.

53. L'**affacturage** (voir l'encadré 3) est peut-être le service financier qui se développe le plus rapidement sur le plan international. Avec cette formule, les exportateurs peuvent maîtriser les risques liés à une demande de plus en plus forte en faveur des transactions sur compte courant. L'affacturage convient particulièrement bien quand il s'agit de desservir des fournisseurs dotés d'un gros potentiel de croissance, car il peut tirer parti des économies d'échelle d'ordre administratif qui vont de pair avec cette croissance. Eu égard aux besoins particuliers de l'affacturage transfrontalier, les opérateurs spécialisés se sont organisés en réseaux ou en chaînes de correspondants.

54. La technique de l'affacturage gagne actuellement de nouveaux marchés en Europe centrale et orientale et en Asie du Sud-Est. Par exemple, à Singapour, il existe une quinzaine de sociétés d'affacturage et quatre d'entre elles assurent des opérations internationales. Des banques commerciales assurent également des opérations de cet ordre à Chypre et en Inde sous l'égide de l'Export Credit Guarantee Corporation of India.

55. Certains programmes de crédit recourent par ailleurs à des formules de financement des exportations telles que le crédit pour investissements à l'étranger qui permet à des sociétés nationales d'investir à l'étranger sous la forme de prises de participation ou de proposer des prêts en vue de coentreprises (des crédits de ce type sont proposés par les programmes de crédit à l'exportation en République de Corée, dans la province chinoise de Taïwan et en Inde). Une autre formule consiste à accorder des crédits à l'importation en vue de l'importation de machines et de moyens de production.

56. Parmi les pays et les territoires pratiquant le financement à l'étranger, il convient de citer l'Inde 8/, la République de Corée 9/ et la province chinoise de Taiwan 10/. En ce qui concerne les crédits à l'importation, l'Inde se sert de lignes de crédit en devises à l'importation qui permettent à certaines unités axées sur l'exportation qui remplissent les conditions voulues d'acquérir des machines importées destinées à la production pour l'exportation; la République de Corée permet aux importateurs de bénéficier de crédits à l'importation pour importer des produits essentiels comme des minerais, de la pâte à papier, du caoutchouc naturel, etc., et la province chinoise de Taiwan pratique le crédit à l'importation à moyen et à long terme qui sert tout particulièrement à financer l'importation d'équipements de pointe, de technologies complexes et de matériaux essentiels.

57. Pour les investisseurs islamiques, la formule de financement islamique associe parfois les principes de la charia 11/ avec les conditions exigées par les négociants opérant sur le marché international. En l'occurrence, l'investisseur achète au comptant un produit à un fournisseur et en organise simultanément la vente à un acheteur tiers suivant une formule de paiement échelonné. La différence entre l'achat de l'investisseur et le prix de vente représente son bénéfice et correspond en gros aux intérêts à percevoir sur le montant de base pendant une période de durée similaire.

58. On constate depuis quelque temps que les pays, y compris les pays en développement, utilisent de plus en plus systématiquement des techniques d'"ingénierie" financière correspondant à de nouvelles formules de financement du commerce et de l'investissement, formules assorties d'un risque plus faible qui sont par conséquent moins coûteuses que les méthodes de financement plus classiques. Ces nouvelles formules, qu'il n'est pas possible d'examiner ici dans le détail 12/, correspondent généralement à des nantissements, à des comptes de garantie bloqués, et des éléments de gestion du risque de fluctuation des prix. Voici quelques exemples concrets : i) les instruments spéciaux qui peuvent servir à forfaitiser des actifs (par exemple, les flux d'exportation de grands produits de base, ou des sommes à recevoir sur communication téléphonique internationale), instruments permettant d'émettre des obligations au profit d'un investisseur public sélectionné; ii) des entreprises ou des pays qui peuvent mobiliser un financement destiné par exemple à l'importation d'intrants essentiels grâce à la vente anticipée de certains produits dont une partie seront précisément produits au moyen de ces intrants; iii) la formule visant à atténuer les risques liés au remboursement et consistant à rattacher clairement les obligations de remboursement d'un exportateur, par exemple, aux prix qu'il réalise sur ses principales exportations.

59. Le règlement des obligations financières liées aux opérations de commerce extérieur revêt de multiples formes. Le règlement peut aussi être opéré par la banque de l'importateur au moyen d'un système international de compensation et de paiement. Beaucoup de grandes banques utilisent le système interbancaire de compensation appelé Clearing House Interbank System (CHIPS) pour compenser entre elles les obligations libellées en dollars.

## **B. Les mécanismes régionaux de financement du commerce**

60. Comme le financement du commerce ne répond pas toujours aux besoins qui se font sentir à l'échelon national, c'est la coopération régionale qui, en matière de financement, d'assurance et de garanties à l'exportation, devient une sorte de pierre angulaire, permet de combler les lacunes et représente un excellent moyen de rattacher entre elles les institutions nationales et de concourir à l'échange d'informations dans le cadre de la région. En outre, les mécanismes régionaux (lesquels s'appuient sur des affinités d'ordre géographique, culturel et historique) sont en mesure de mettre les risques en commun et d'étaler sur plusieurs pays les risques propres aux échanges non traditionnels, ce qui est positif pour tous les pays membres. En outre, les institutions régionales constatent qu'elles accèdent plus facilement aux marchés financiers internationaux. Quand la banque de l'importateur a un compte chez la banque de l'exportateur, il est simplement donné des instructions, généralement par l'intermédiaire de la Society for Worldwide Inter-Bank Financial Telecommunications (SWIFT) <sup>13/</sup> pour que le compte en question soit débité et le montant voulu viré au compte de l'exportateur.

### **1. La création d'institutions se consacrant au financement du commerce à l'échelle régionale**

61. La répartition à l'échelle mondiale des mécanismes régionaux de financement du commerce est inégale. La plupart des systèmes existants sont regroupés dans le monde arabe et en Amérique latine. Il n'y a toujours pas de mécanisme régional qui exerce son activité en Asie.

62. Dans les pays arabes, la création d'institutions de financement du commerce revêt désormais un très haut rang de priorité. C'est à cette fin qu'ont été créés le Programme arabe de financement du commerce et la Société interarabe de garantie à l'exportation (IAIGC, 1974), laquelle joue également un rôle de premier plan dans le domaine de la promotion des investissements. Et dans la région très vaste qui recouvre tous les Etats membres de l'Organisation de la Conférence islamique, la Banque islamique de développement (BIsD) est une source importante de financement du commerce.

63. Dans la région d'Afrique, plusieurs mécanismes témoignent de l'action menée pour favoriser la mise en place d'infrastructures institutionnelles. Dans le cadre du marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (COMESA), créé en 1994, la Banque de la zone d'échanges préférentiels (ZEP), installée depuis peu, vise à offrir toute une gamme de moyens de financement des exportations. La Société de réassurance de la zone d'échanges préférentiels (Zep-Re) vise à réduire la dépendance excessive de ces pays vis-à-vis de la réassurance extérieure, à épargner des devises, à aider les économies fragiles qui ne sont pas à même de créer leurs propres mécanismes de réassurance et à fournir de bons services ainsi que des moyens de formation. En outre, la Banque des Etats d'Afrique centrale offre à ses pays membres des moyens de financement.

64. La Banque africaine d'import-export - AFREXIMBANK -, qui vient d'être créée, vise à promouvoir et à développer le commerce à l'intérieur et à l'extérieur du continent africain grâce à un certain nombre de programmes visant essentiellement à encourager l'exportation chez les pays d'Afrique en finançant pour un prix raisonnable l'exportation de biens et services produits en Afrique ou porteurs d'une valeur ajoutée importante dont l'origine est africaine. Pour avoir des détails à ce sujet, voir l'encadré 4.



65. En Amérique latine, le financement du commerce à l'échelon régional est assuré par la Banque latino-américaine d'exportation (BLADEX), la Banque centraméricaine d'intégration économique (CABEI), la Société andine de développement (ADC/CAF), le Fonds latino-américain de réserve (LARF), la Banque interaméricaine de développement (BID) et la Banque centrale des Caraïbes orientales.

66. En sus des mécanismes en place, il existe des propositions tendant à créer et à accepter certains instruments de financement du commerce (des financements avant exportation et des remises sur les titres de financement) dans le cadre des mécanismes de compensation de l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI).

## **2. La physionomie des mécanismes régionaux de financement du commerce**

67. Sont indiquées ci-après les caractéristiques de certains mécanismes régionaux. Le Programme arabe de financement du commerce (ATFP) vise à offrir des lignes de crédit (crédit avant et après expédition et crédit-acheteur) aux exportateurs arabes par l'intermédiaire d'organismes nationaux désignés à cet effet (banques et autres institutions financières) (voir l'encadré 5). En ce qui concerne l'offre de garantie, c'est au départ la Société interarabe de garantie à l'investissement (IAIGC) qui se proposait de garantir toutes les opérations financées par le Programme. Un accord a du reste été signé entre l'ATFP et la Société à cet effet. Mais il se trouve que la Société n'a pas actuellement les moyens d'assurer toutes les opérations du Programme. Celui-ci négocie donc la garantie au cas par cas.

68. L'ATFP réalise des analyses de risque approfondies et, de ce fait, accepte en règle générale des garanties qui émanent de certaines banques centrales arabes, d'un certain nombre d'organismes nationaux de garantie à l'exportation et de certaines banques commerciales. Aux fins des couvertures d'assurance, l'ATFP attend également beaucoup de la coopération avec un organisme créé depuis peu, la Société islamique d'assurance des investissements et des crédits à l'exportation (ICIIEC) dont il est question un peu plus loin.

69. La Société interarabe de garantie à l'investissement garantit également contre les risques commerciaux et non commerciaux les crédits à l'exportation accordés dans le cadre des échanges interarabes de marchandises et de matières premières.

70. La Banque islamique de développement (BIsD) a pour objet de favoriser le développement économique et le progrès social des pays membres et des communautés musulmanes conformément aux principes de la charia. L'institution a mis en place trois dispositifs de financement du commerce selon que l'exportateur, ou bien l'importateur, ou encore l'un et l'autre, sont originaires d'Etats membres de l'Organisation de la Conférence islamique. (Pour plus de détails, voir l'encadré 6.)

71. La Société islamique d'assurance des investissements et de crédits à l'exportation (ICIIEC), créée en août 1994, vise à étendre le champ des transactions commerciales et à augmenter le flux des investissements chez les membres de l'Organisation de la Conférence islamique (pour plus de détails, voir l'encadré 7). Cet organisme assure les crédits à l'exportation pour couvrir le non-règlement des sommes dues au titre d'exportations quand il s'explique à la fois par des risques commerciaux (liés à l'acheteur) et par des risques non commerciaux (liés au pays); l'organisme assure également les investissements contre les risques liés au pays. Comme les autres institutions islamiques, la Société pratique ces types d'assurance conformément aux principes de la charia.

72. En ce qui concerne l'AFREXIMBANK, qui est de création récente, l'institution a été conçue pour fournir aux négociants africains les crédits à l'exportation indispensables, avant et après expédition, ainsi que des facilités de garantie et d'assurance. A la date de février 1995, il avait été contracté sept engagements de prêt pour un total de 29 millions de dollars, dont la plupart correspondaient à des financements avant expédition.

73. La Banque des Etats d'Afrique centrale participe au financement du commerce en proposant les facilités ci-après : crédit avant expédition, "crédits de campagne", c'est-à-dire des crédits destinés à financer des activités saisonnières, principalement la commercialisation de produits agricoles comme le café, le coton et le cacao.

74. La Banque centrale des Caraïbes orientales offre de garantir les crédits à l'exportation destinés à des financements avant expédition et des prêts de crédits-fournisseurs après expédition. En 1993, cette banque a décaissé à peu près 816 000 dollars des Etats-Unis sous forme de crédits avant expédition et aux alentours de 824 000 dollars sous forme de crédits après expédition (dont 20 % environ ont été fournis par des banques commerciales appartenant à des entreprises locales et 20 % par des banques internationales). On trouvera dans l'encadré 8 des détails sur les types de financement offerts. On cherche actuellement à mettre en oeuvre une assurance à l'exportation destinée à tout le secteur de l'exportation.



75. La BLADEX 14/ - voir l'encadré 9 - fait du financement du commerce son unique spécialité. Son portefeuille total de crédits (4,5 milliards de dollars des Etats-Unis au 30 juin 1995) intéresse essentiellement (à concurrence de 74 %) les trois grands pays d'Amérique latine (le Brésil, le Mexique et l'Argentine, qui représentent 70 % du PIB régional). Ces crédits sur portefeuille couvrent approximativement 2 % des exportations de la région.

76. Malgré une situation financière défavorable qui s'explique par les crises dont souffre la région d'Amérique centrale, la CABEI 15/ a développé, depuis sa création, en 1961, ses opérations de prêt et de décaissement. Récemment, la situation financière de la Banque s'est renforcée grâce à des soutiens extérieurs et à l'arrivée de deux nouveaux partenaires étrangers à la région, la Chine et le Venezuela. La Banque va tirer profit d'initiatives prises récemment sur le plan international pour soutenir la sous-région d'Amérique centrale, lesquelles émanent plus particulièrement de l'Union européenne et de la Banque interaméricaine de développement (BID). Grâce à ces actions, l'institution devrait être en mesure de conserver ses programmes de financement des investissements et de préserver en outre ses autres mécanismes de crédit en recourant à d'autres sources de financement telles que le Fonds spécial de promotion des exportations qui a le soutien de l'Union européenne. Entre 1961 et la fin de 1992, la CABEI a prêté 1 731 millions de dollars des Etats-Unis.

77. Créée en 1970, la Société andine de développement (SAD) - voir l'encadré 10 - propose les types de crédits à l'exportation ci-après : financement avant et après expédition ainsi que crédits-fournisseurs et crédits-acheteurs, les uns et les autres étant libellés en dollars des Etats-Unis et accordés pour une durée maximum de 180 jours (les décaissements s'établissant en 1993 à 1 210,7 millions de dollars). En outre, la SAD s'occupe activement de financer indirectement le secteur bancaire (à l'intérieur comme à l'extérieur de la sous-région). En novembre 1994, ce type de financements avait atteint le chiffre de 412 millions de dollars des Etats-Unis. Le fait qu'il s'agit de la première banque latino-américaine à être notée en matière d'investissements par Moody's Standard & Poor's, par exemple, donne à la SAD un caractère exceptionnel. Grâce à cette notation, la Société est l'un des éléments latino-américains qui obtiennent les meilleurs résultats sur les marchés internationaux de capitaux 16/.

78. La SAD propose des facilités de financement du commerce par l'intermédiaire de ses agences autonomes, le Système andin de financement du commerce (SAFICO) et le mécanisme de confirmation et de financement des lettres de crédit et des importations (MECOFIN), et propose aussi sa coopération technique aux fins de la mise en place d'institutions, cherchant en particulier à renforcer la présence dans la région de banques de crédit à l'exportation. La SAD propose par ailleurs des lignes de crédit à des banques qui s'occupent de financement du commerce (par exemple, la Banco Colombiano de Exportaciones - BANCOLDEX). En 1993, la SAD a lancé son programme de prises de participation dans des entreprises privées de pays membres et de garantie d'émissions obligataires.

79. La Banque interaméricaine de développement (BID) fournit un soutien aux pays d'Amérique latine en matière de financement des exportations, à l'échelle nationale et régionale, quand ces pays cherchent à ouvrir leur économie pour mieux s'intégrer aux marchés mondiaux. La BID finance les exportations par le biais de programmes faisant appel à ses propres ressources (capital ordinaire) et aux ressources du Fonds d'affectation spéciale vénézuélien. De 1961 à la fin de 1994, le montant total cumulé des crédits approuvés par la BID s'établissait à 1,257 milliard de dollars des Etats-Unis.

80. Les activités de cofinancement de la BID sont notamment les suivantes : la BID utilise des fonds placés sous sa gestion à titre de source complémentaire de financement; elle garantit en tout ou en partie les prêts consentis par des organismes privés; elle cofinance avec un organisme partenaire les mêmes éléments d'un projet par le biais de financements parallèles, c'est-à-dire que la BID et son partenaire consentent des prêts distincts pour le même programme ou projet, mais chaque prêt finance des biens et services d'un élément distinct du projet ou du programme.

### **3. Perspectives d'avenir**

81. La BID a lancé une proposition en vue de la création d'un réseau régional de mécanismes de réescompte des crédits à l'exportation, pour pouvoir fournir des financements d'exportation avant et après expédition, à moyen et long terme 17/. La proposition vise à constituer un mécanisme financier complémentaire consistant à : a) créer un mécanisme de crédit pour permettre aux exportateurs latino-américains de proposer des formules de financement du commerce à des conditions concurrentielles; b) créer un mécanisme de financement obéissant aux lois du marché qui permette aux pays d'Amérique latine de refinancer leurs opérations de crédit sur les marchés internationaux; c) sur la base des ressources disponibles, favoriser

un élargissement de la part prise par les pays d'Amérique latine au commerce mondial et encourager à la fois le commerce interrégional et le commerce intrarégional; et d) participer aux actions menées par la BID pour promouvoir le rôle du secteur privé dans l'économie des pays latino-américains. La mise en oeuvre de ce réseau demande que soient d'abord précisés certains éléments, notamment les ressources à consacrer au financement que la BID peut réunir, de façon qu'il ne soit pas porté préjudice aux autres programmes habituels qu'exécute cette organisation multilatérale.

82. Le Fonds latino-américain de réserve (FLAR) propose des mécanismes de financement des exportations qui consistent à escompter les acceptations bancaires passées avec des organismes latino-américains régionaux, un nouveau mécanisme d'octroi de lignes de crédit dont les banques commerciales peuvent se servir pour financer les exportations à destination de pays membres, et la mise à disposition d'avances qui permettent de résoudre des problèmes temporaires de trésorerie (voir l'encadré 11).

83. En 1992, l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI) a proposé d'acheminer les paiements internationaux liés au commerce par l'intermédiaire d'un système de paiement. La formule apporterait un soutien aux exportateurs intrarégionaux pendant la phase précédant l'expédition. Il faudrait à cette fin que les relations financières soient meilleures entre les institutions bancaires privées, conformément à l'Accord de paiement et de crédit réciproque, qui stipule que toute transaction directe de n'importe quel type entre résidents des Etats membres peut transiter par le système. En outre, l'escompte des documents commerciaux qui résulte de transactions précédemment acheminées par le système apporte des fonds aux exportateurs dotés de la garantie qu'apporte le dispositif de paiement de l'ALADI. L'escompte est intégré au règlement intérieur de certains pays membres mais n'est pas appliqué par d'autres membres.

84. La région d'Asie, peut-être sous l'effet des mécanismes nationaux existants, ne s'est pas encore dotée d'un mécanisme régional de soutien au crédit, garantie et assurance-exportation. La Banque asiatique de développement (BAD) a orienté ses efforts sur le financement de projets 18/. Néanmoins, comme l'infrastructure institutionnelle qui existe actuellement à l'échelle nationale souffre de lacunes fonctionnelles et financières, la CESAP a proposé la mise en place sur le plan régional d'un mécanisme de garantie des crédits à l'exportation 19/. Cet organisme régional exercera son activité sur toute la région de la CESAP, reliera les institutions nationales des pays membres et les renforcera.

85. Ce nouveau mécanisme aura pour objet de faciliter les exportations en provenance de la région de la CESAP grâce à un dispositif de crédits à l'exportation et de garantie à l'exportation; de permettre aux exportateurs de mieux soutenir la concurrence sur les marchés étrangers; de faciliter la diversification de la corbeille de produits d'exportation des pays les moins développés de la CESAP; de jouer le rôle d'un catalyseur dans le commerce intrarégional et interrégional des pays membres de la CESAP; et de fournir toute une gamme de services ancillaires, par exemple des services consultatifs et de mise en place d'infrastructures institutionnelles, aux organismes et organisations nationales dans des secteurs connexes.

## II. CARACTERISTIQUES DES PAYS DOTES DE MECANISMES COMPLETS DE FINANCEMENT DU COMMERCE ET AUTRES CAS DE FIGURE

86. Les auteurs du présent rapport ont étudié certains cas de pays qui se sont dotés de divers mécanismes complets de financement des exportations et en ont tiré des enseignements. Ils ont constaté l'existence d'autres cas de figure, où les difficultés et l'engorgement ont provisoirement empêché de mettre en place ces dispositifs complets.

### A. Caractéristiques des mécanismes complets

87. Pour analyser un mécanisme complet de financement du commerce, il y a lieu de considérer plusieurs caractéristiques. C'est ainsi qu'il faut chercher à savoir si les banques commerciales s'occupent de financer les exportations. Par exemple, en Inde, en Indonésie, en Malaisie, au Maroc, à Sri Lanka, en Thaïlande et en Tunisie, les prêts consentis par des banques commerciales couvrent plus de 10 % des exportations totales. Mais ce cas de figure est exceptionnel. En règle générale, les pays en développement ne peuvent pas compter sur des mécanismes publics perfectionnés ni sur des réseaux bancaires pour promouvoir leurs exportations.

88. Les mécanismes complets se caractérisent aussi par la présence de services d'assurance. Nous avons mis en vedette à la section I.A.3 le cas de l'Inde, celui du Pérou et celui du Zimbabwe. Une troisième caractéristique correspond à l'existence de mécanismes de refinancement en faveur des prêts à l'exportation. Ces services couvrent plus de 10 % des exportations totales en Malaisie, au Mexique, au Pakistan, aux Seychelles et en Tunisie (voir le tableau 6 de l'annexe). Cela veut dire que ces pays comptent sur un mécanisme qui permet d'accélérer les rentrées des recettes d'exportation.

89. En ce qui concerne le cofinancement et les garanties, quatrième élément des mécanismes complets, l'information disponible n'est pas, semble-t-il, exhaustive. Seuls trois cas de cofinancement (Costa Rica, Indonésie et Venezuela) et cinq cas de garantie (Inde, Pakistan, Philippines, Sri Lanka et province chinoise de Taiwan) sont signalés dans les réponses au questionnaire. Peut-être faut-il l'imputer au fait que ces mécanismes sont encore un phénomène nouveau dans les pays en développement. Pour avoir des détails sur le refinancement, le cofinancement et les garanties, voir le tableau 6 de l'annexe.

### B. L'expérience des différents pays

90. Les mécanismes de financement du commerce sont plus ou moins complets selon les pays et ces derniers ont donc chacun acquis une expérience différente.

91. En Amérique latine et dans les Caraïbes, divers pays ont mis en place des mécanismes complets : c'est le cas de l'Argentine, la Barbade, la Colombie, la Jamaïque, le Mexique et le Venezuela. L'Equateur s'est doté d'un fonds de promotion des exportations et les autres pays ont créé des mécanismes distincts. En Bolivie, le système de financement national peut garantir des lignes de crédit aux exportateurs, mais il devrait en assouplir les conditions financières.

92. L'Export-Import Bank of Jamaica (EXIMJ), créée en 1986, offre, malgré la petite taille du pays, une gamme complète de programmes financiers. En outre, cette banque a innové en créant certaines facilités financières, par exemple la Bankers' Export Credit Facility (Facilité de crédit à l'exportation des banquiers) et l'Export Credit Facility (Facilité de crédit à l'exportation). Les deux mécanismes se distinguent l'un de l'autre essentiellement par la méthode de garantie. Le soutien financier de la première facilité est acheminé par des institutions financières commerciales et s'appuie sur la garantie de ces dernières, tandis que les fonds de la seconde facilité sont versés aux clients qui fournissent leur sûreté directement à la Banque EXIMJ. En outre, la Small Business Discount Facility (SBDF) (Facilité d'escompte des petites entreprises), créée en 1989, représente la participation de l'EXIMJ à la campagne destinée à stimuler l'esprit d'entreprise pour étoffer les recettes d'exportation et créer des emplois à la Jamaïque.

93. Sur le plan international, l'EXIMJ s'emploie à : participer aux activités de l'Union de Berne; participer à l'action menée par Sri Lanka depuis le début des années 80 pour améliorer la coopération entre les organismes de crédit à l'exportation des pays en développement; prendre la direction d'une action destinée à améliorer les liens entre les pays des Caraïbes en ce qui concerne le financement des exportations; et l'EXIMJ est aussi membre fondateur de l'Union de Dakar 20/ qui regroupe des organismes de crédit à l'exportation des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique.

94. Au Mexique, la Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) est chargée de promouvoir les financements complémentaires à l'exportation, en cherchant à favoriser essentiellement les petites et moyennes entreprises et les exportateurs potentiels. Elle fonctionne d'abord comme une banque en finançant directement des exportateurs au moyen de son réseau d'agences et, au second niveau, elle procède à des opérations de soutien à l'exportation par l'intermédiaire de banques commerciales. Parmi les instruments financiers qu'elle utilise pour soutenir les exportations figure une "carte d'exportation" qui vise à ouvrir immédiatement l'accès aux financements destinés à constituer un fonds de roulement et destiné aussi à l'achat de machines et de matériel par les entreprises qui exportent, à donner également accès à l'affacturage, au prêt-bail, au financement d'exportations sur portefeuille au moyen de ressources obtenues à l'étranger et au financement d'importations dont les exportateurs ont besoin. La BANCOMEXT s'occupe aussi de promotion (manifestations internationales, commercialisation, formation, études stratégiques).

95. En Afrique, la mise en place d'institutions de financement du commerce s'est notamment traduite par la création des banques d'import-export du Nigéria et de la Zambie. La Banque nigériane (NEXIM), créée en 1988, s'occupe à la fois de financer directement les exportations et d'apporter un soutien sous forme d'assurance/garantie aux exportateurs nigériens. Elle réassure ses risques par l'intermédiaire de sociétés privées basées à l'étranger. La Banque zambienne (ZEXIM) finance de moyennes et grandes industries, notamment dans le secteur manufacturier et dans le secteur agricole, en mobilisant des prêts en devises obtenus auprès de sources extérieures qu'elle rétrocède à des investisseurs. Il y a lieu de signaler qu'en 1993 la ZEXIM a bénéficié du soutien de l'Union européenne en faveur de la politique officielle consistant à proposer une gamme complète de crédit au secteur de la production.

96. C'est peut-être en Asie que la mise en place d'institutions de financement du commerce, chez les pays en développement, a progressé le plus loin. Dans la plupart des pays d'Asie, en effet, le financement du commerce s'appuie sur le système bancaire et sur le réseau existant de banques commerciales pour répondre aux besoins de l'exportateur.

97. Les banques commerciales obtiennent généralement des autorités monétaires centrales l'autorisation de refinancement. La Banque centrale de Singapour et celle de la République de Corée fournissent aux banques commerciales le refinancement nécessaire pour des crédits à l'exportation à court terme. En Malaisie, en Thaïlande, en Inde et au Pakistan, les programmes de refinancement des exportations sont gérés par la Banque centrale. A Hongkong, ce sont des banques commerciales agréées qui pratiquent le crédit à l'exportation.

98. Par ailleurs, chaque pays d'Asie a acquis sa propre expérience en matière de financement du commerce et adopté différentes mesures pour renforcer ses méthodes de promotion des exportations. Il existe donc des mécanismes spécialisés en Chine, en Inde, en Indonésie, en Malaisie, en République de Corée, à Singapour, en Thaïlande, et dans la province chinoise de Taiwan (voir le tableau 1 ci-dessus).

99. Le dispositif en place en Inde est l'un des plus complets que l'on puisse trouver chez les pays en développement et ce sont divers organismes qui consentent des crédits aux exportateurs : la Reserve Bank of India (RBI, Banque de réserve de l'Inde), des banques commerciales, l'Export-Import Bank of India (Banque import-export de l'Inde) et l'Export Credit Guarantee Corporation of India (ECGC, Société indienne de garantie des crédits à l'exportation) (pour plus de détails, voir l'encadré 12).

100. La RBI assure en faveur des banques commerciales le refinancement de l'encours de leurs crédits à l'exportation. Cela étouffe les liquidités des banques en question et facilite pour elles le financement des prêts renouvelables. Toutefois, il n'existe pas, pour l'instant, de mécanisme de réescompte qui conduirait la RBI à s'engager plus avant dans les risques commerciaux.

101. Tirant parti de l'expérience acquise, l'EximBank of India a signé un accord de coopération avec l'African Management Services Company d'Amsterdam (Société de services africains de gestion) visant à envoyer des consultants indiens en mission auprès d'entreprises du secteur privé d'Afrique subsaharienne afin de redresser et de développer l'entreprise en question. En outre, la Banque a mené à bien une mission de consultation auprès de la Bank Industri Malaysia Berhad, qui avait pour objet la création de la Malaysian EximBank (Banque import-export de Malaisie).

102. En Indonésie, ce sont essentiellement trois institutions qui s'occupent de financement des exportations : d'abord, la Bank Indonesia (la Banque centrale), qui a mis en place le mécanisme actuel de financement/refinancement des exportations (lequel sera supprimé progressivement à la fin des années 90 parce que c'est un mécanisme inflationniste, qui subventionne inutilement les exportateurs); ensuite, les banques commerciales (banques commerciales d'Etat, banques commerciales nationales privées) et des banques de développement (banques de développement nationales et régionales), assurent essentiellement des financements avant et après expédition; la Banque d'import-export, qui est une banque commerciale, offre des crédits à l'exportation sous forme de capital de roulement à des exportateurs indonésiens, nationaux et étrangers;





enfin, en troisième lieu, une nouvelle société publique, PT Asuransi Ekspor Indonesia (PT Asei), créée en 1985, est chargée de garantir les crédits d'exportation; elle fournit aux banques des garanties de financement avant expédition à concurrence d'un montant important, c'est-à-dire qu'elle couvre les risques liés au défaut de paiement de la part des acheteurs étrangers. Le mécanisme de réescompte de la Banque centrale assure le réescompte des recettes d'exportation.

103. En République de Corée, il existe un système de financement des exportations organisé qui est composé des institutions ci-après : la Bank of Korea (BOK - la Banque centrale), l'Export-Import Bank of Korea (KEXIM), le Korean Credit Guarantee Fund (KCGF), qui s'occupe des garanties, le Korean Export Insurance Corporation (KEIC), qui propose à la fois des assurances et des garanties, et un réseau de banques commerciales. (Pour plus de détails, voir l'encadré 13). L'Export-Import Bank of Korea s'est dotée d'un mécanisme de garantie qui entre en jeu quand des étrangers (y compris des institutions financières) financent, par une voie ou par une autre, des exportations.

104. Au Pakistan, les mécanismes de financement du commerce semblent solidement implantés. Les banques commerciales, c'est-à-dire à la fois des banques locales nationalisées et des banques étrangères ayant ouvert des agences au Pakistan, sont les principales sources de crédit à court terme, tandis que les financements à plus long terme sont proposés par les institutions de financement du développement.

105. Parmi celles-ci, l'Export Credit Guarantee Scheme (ECGS, le mécanisme de garantie des crédits à l'exportation), financé à 100 % par le Gouvernement fédéral, garantit les crédits à l'exportation. La gestion quotidienne de

l'ECGS est confiée à la Pakistan Insurance Corporation (PIC, Société pakistanaise d'assurance), qui est une compagnie d'assurance du secteur public. En outre, pour encourager les exportations, la State Bank of Pakistan (Banque d'Etat du Pakistan) a, en 1973, mis en place un mécanisme de refinancement des exportations (ERS) 21/.

106. Les Philippines ont de leur côté mis en place une série d'institutions : tout d'abord, la Bangko Sentral ng Philipinas (BSP) a créé un mécanisme de réescompte, ouvert à tous les secteurs prioritaires, y compris celui des exportations, qui dessert plus particulièrement et directement les exportateurs; en deuxième lieu, des banques commerciales qui proposent aux exportateurs des facilités de crédit avant et après expédition; en troisième lieu, des programmes de crédit spéciaux qui bénéficient du soutien de la BSP ou d'autres institutions conçues pour faire face aux besoins de secteurs déterminés comme celui des petites et moyennes entreprises qui exportent; quatrièmement, la Philippine Export and Foreign Loan Guarantee Corporation (PHILGUARANTEE, Société de garantie des exportations philippines et des prêts étrangers), qui est une société d'Etat créée en 1977; elle a pour vocation de fournir des crédits à l'exportation, d'assurer les crédits et de les garantir. Elle a aussi pour objet de promouvoir et faciliter les prêts étrangers consentis dans le pays à des fins de développement, en particulier ceux qui tendent à répondre aux besoins de branches orientées vers l'exportation; elle assure également la couverture de la garantie (sous la forme du General Guarantee Facility for Medium and Large Industries (Mécanisme général de garantie pour les moyennes et grandes entreprises) et du Pre-Shipment Export Finance Guarantee Programme (Programme de garantie des crédits à l'exportation avant expédition)); cinquièmement, le Guarantee Fund for Small and Medium Enterprises (SME, Fonds de garantie des petites et moyennes entreprises), créé en 1984, propose aux banques participantes un mécanisme de réescompte des prêts consentis dans le cadre du programme et, enfin, la Small Business Guarantee and Finance Corporation (Société de garantie et de financement des petites entreprises), qui a pour mandat de fournir des garanties et, par ailleurs, de proposer des prêts directs.

107. PHILGUARANTEE cherche actuellement s'il ne serait pas possible d'offrir des garanties sur des prêts à terme en faveur de PME ou de leur consentir de tels prêts pour leur permettre d'acquérir des biens de capital fixe et d'agrandir leur usine. La même société envisage en outre de développer l'assurance-crédit à l'exportation pour couvrir le risque de défaut de paiement que courent les exportateurs philippins quand ils vendent à des acheteurs étrangers.

108. En Thaïlande, le système de financement des exportations reposait essentiellement jusqu'à une date récente sur le mécanisme par lequel la Banque centrale (Bank of Thailand) refinançait les crédits à l'exportation à court terme avant et après expédition. Au début de 1994 a été créée l'EximBank 22/ qui va peut-être assumer désormais les opérations de refinancement. Les grands fournisseurs de crédits à l'exportation en Thaïlande sont les banques commerciales refinancées par la Banque centrale. Il est possible que l'EximBank assume désormais les obligations de refinancement de la Banque de Thaïlande.

109. La Viet Nam Export-Import Commercial Joint-Stock Bank (EximBank), banque commerciale par actions d'import-export du Viet Nam est comme son nom l'indique une banque commerciale par actions qui se spécialise dans les opérations monétaires et de crédit et les services bancaires conformément aux politiques de l'autorité monétaire centrale. Ce n'est pas stricto sensu une banque d'import-export apportant son soutien au financement du commerce.

110. Au Bangladesh, la Banque centrale (Bangladesh Bank) contrôle la politique de crédit à l'exportation. Le financement du commerce consiste presque exclusivement à accorder des prêts bancaires qui s'appuient notamment sur des acceptations de crédit répondant aux conditions du marché et des papiers commerciaux. La Banque centrale cherche à constituer progressivement ce type de marché. Elle veut aussi pratiquer une politique de crédit adaptée au marché sans plafonner les prêts par secteur ni fixer d'objectif sectoriel aux prêts. L'autorité monétaire centrale a émis des directives prudentes sur le classement des avoirs, les provisions, le capital minimum, le montant des risques, les prêts privilégiés. Il existe actuellement à peu près 24 banques commerciales, y compris des banques internationales, qui consentent des crédits à l'exportation. Les garanties à l'exportation sont le domaine de Sadharan Bima Corporation, qui est un organisme d'Etat.

111. En Chine, la Banque d'import-export de Chine, qui est parrainée par l'Etat, a été créée en juillet 1994. Cette banque propose des crédits-fournisseurs, des garanties de crédit à l'exportation et une assurance-crédit. Au cours de sa première année d'activité, qui a pris fin le 30 juin 1995, le montant des crédits-fournisseurs approuvés par la banque s'est établi à 236,8 millions de dollars des Etats-Unis (dont 52,5 % pour des biens de capital, 33,3 % pour des navires et 14,2 % pour des produits mécaniques et électroniques).

**C. Les principaux obstacles qui gênent les pays en développement en matière de financement du commerce**

112. Pour la majorité des pays en développement, il y a en règle générale, semble-t-il, un véritable fossé entre les besoins et les mécanismes existants. Les mécanismes sont plus avancés en ce qui concerne les prêts correspondant à des crédits à l'exportation et moins pour d'autres services, particulièrement le cofinancement et les garanties. Par rapport à la situation des exportateurs de pays développés, qui peuvent compter sur tous les types de services sans avoir beaucoup de difficultés à surmonter, les exportateurs de pays en développement souffrent d'un retard compétitif. Pour pouvoir être à égalité avec les pays développés en ce qui concerne des productions identiques, les pays en développement ont besoin de favoriser la mise en place de mécanismes publics; ils ont aussi besoin de se doter d'un environnement plus propice en matière de financement du commerce et d'avoir en particulier accès à tous les services possibles.

113. L'un des plus gros problèmes tient à ce que les banques commerciales n'ont pas les ressources en capital voulues pour garantir correctement leurs lettres de crédit. En pareil cas, il faut recourir aux garanties d'un tiers, une assurance-crédit ou une confirmation de lettre de crédit émanant d'une banque assez solide pour pouvoir soutenir l'opération de financement.

114. A quelques rares exceptions près, les fabricants et autres exportateurs ont du mal à s'assurer des financements à l'exportation auprès de sources nationales et de sources étrangères. Sur le plan national, les banques commerciales qui pourraient être la principale source de financement des exportations ne donnent peut-être pas un haut rang de priorité à ce type d'opération, notamment pas s'il s'agit d'exportations non traditionnelles pour lesquelles le risque est élevé et l'étalement des risques insuffisant. Il arrive parfois qu'il n'y ait pas de marché monétaire, ni de mécanisme public de réescompte permettant de convertir du papier en liquidités. Seules les sociétés d'exportation étrangères ont accès à des financements extérieurs puisqu'elles sont en mesure de trouver des fonds à l'étranger.

115. L'infrastructure, en matière de financement du commerce, est donc, dans les pays en développement, fortement lacunaire, et quand des institutions accordent des crédits, ces derniers sont fortement liés à des nantissements et limités à un faible pourcentage de la valeur des échanges en cause. En outre, les ressources que les pays en développement peuvent consacrer au financement des exportations, notamment les ressources en devises, sont limitées et insuffisantes.

116. Les banques internationales, qui autrefois finançaient des exportations traditionnelles, manifestent peu d'empressement à accorder des crédits avant expédition aux pays en développement. En outre, les sources classiques, c'est-à-dire les organismes classiques de crédit à l'exportation des pays développés, subordonnent généralement leur crédit à une évaluation de solvabilité.

117. De surcroît, les mécanismes d'assurance et de garantie propres à desservir correctement les pays en développement qui ont besoin de crédits à l'exportation font défaut. Ces facilités sont généralement proposées par des sociétés de pays développés, quand elles ont analysé avec précision la solvabilité du pays en développement intéressé. De plus, ces organismes appliquent une réglementation normalisée pour les opérations de crédit à l'exportation. Il s'agit du consensus de l'OCDE 23/ régissant les prêts publics au titre des crédits à l'exportation.

118. La tendance actuelle des pays en développement à libéraliser et développer les échanges entre eux a mis en évidence l'insuffisance des mécanismes de financement du commerce dans plusieurs pays, qui sont déficitaires à cet égard, tant du point de vue de la capacité globale que du point de vue des différents éléments structurels. Pour une grande majorité d'entre eux, les pays en développement n'ont pas même été en mesure de mettre en place les mécanismes appropriés de soutien à l'exportation.

119. Le déficit d'ordre institutionnel et financier dont souffrent les pays en développement retentit tout particulièrement sur les petits et moyens exportateurs de biens non traditionnels. En effet, ces exportateurs n'ont pour la majorité d'entre eux accès qu'à des sources de crédit locales et non publiques. Il faudrait donc que la plupart de ces pays, dans le cadre d'une politique de financement du commerce, se donnent pour tâche prioritaire d'assurer dans les conditions de rapidité et de continuité voulues l'accès à des financements à court terme avant et après expédition. Cela fait appel éventuellement à la formule du prêt à l'exportation assorti de mécanismes modernes de décaissement et de liquidation et d'un dispositif de réescompte

par un prêteur du dernier ressort, et cela fait appel aussi à des institutions à même de faire face au risque de non-exécution chez l'exportateur et au risque de non-paiement chez l'acheteur étranger. Dans la plupart des pays en développement, en effet, ces conditions ne sont pas clairement définies.

120. En outre, l'absence de mécanismes complets de financement du commerce entrave tout particulièrement le commerce Sud-Sud, car les importateurs de pays en développement ne connaissent généralement pas leurs exportateurs, leur degré de solvabilité est rarement connu dans le secteur bancaire de l'exportateur et, de surcroît, les banques qui pourraient fournir une garantie ou bien connaissent mal le secteur bancaire de l'exportateur ou bien n'ont établi aucun rapport avec les banques nationales. Par suite, beaucoup de négociants font appel aux banques de pays développés pour financer ce type d'échanges, ce qui leur impose des dépenses supplémentaires et des conditions financières plus dures que celles dont bénéficient les exportateurs de pays développés.

**III. QUESTIONS DE PRINCIPE ET PROPOSITIONS FIGURANT DANS  
LES REPONSES AU QUESTIONNAIRE DE LA CNUCED**

121. Il ressort des réponses au questionnaire qui a été adressé aux différentes institutions de pays en développement dans le monde entier qu'il y aurait lieu d'améliorer considérablement, à l'échelon national et régional, les institutions qui se préoccupent de financer le commerce. Plusieurs des pays interrogés ont clairement exprimé le désir d'intensifier la coopération technique avec les dispositifs de crédit à l'exportation qui existent, tant dans les pays développés que dans les pays en développement, et avec les organisations internationales qui s'intéressent au financement du commerce.

122. Les répondants ont également soulevé d'importants problèmes de principe et formulé des recommandations fondamentales en vue d'améliorer la situation. Aux fins des mesures à prendre, ces réflexions ont été regroupées sous trois grandes rubriques (encadré 14).

123. Pour aider les dispositifs mis en place pour financer le commerce à éliminer les goulets d'étranglement et donner plus d'efficacité au dispositif lui-même, il y a lieu de prendre en considération l'action menée par chaque pays ou chaque région. Cela peut consister à conclure les arrangements institutionnels voulus, à renforcer les rapports avec d'autres mécanismes de financement du commerce, de garantie et d'assurance-crédit à l'exportation, et à renforcer aussi les relations avec les institutions régionales de financement du commerce.

124. En ce qui concerne les actions particulières à mener, plusieurs des pays recensés reconnaissent qu'il y aurait lieu de créer des banques d'import-export ou des mécanismes/services similaires, notamment en vue des financements à moyen et long terme. En outre, ces répondants ont proposé de créer des services d'assurance-crédit à l'exportation et d'envisager de nouvelles techniques d'analyse du risque lié au crédit. Les mêmes répondants ont également pris en compte la nécessité de créer à l'échelle nationale, régionale et internationale, des dispositifs de garantie à l'exportation et des mécanismes d'acceptation de nantissements. Le financement des acceptations, la création d'un second marché de papiers commerciaux, l'affacturage et le forfaitage sont également des domaines où l'action à mener est prioritaire. En outre, les mêmes répondants plaident pour que soit étoffée l'assise financière des institutions s'occupant de financer le commerce de façon que ces institutions puissent desservir les petits et moyens négociants, et ils plaident aussi pour que les banques commerciales participent au financement du commerce.

125. Les pouvoirs publics doivent accorder leur soutien sous la forme de mesures de réglementation et de contrôle, qui visent à faciliter le refinancement en simplifiant et rationalisant les politiques et les procédures actuelles et qui visent aussi à lever les restrictions en place pour permettre aux institutions bancaires de prendre part aux activités d'assurance.

126. En outre, la politique macro-économique doit viser à libéraliser les taux d'intérêt. Les réductions voulues peuvent être assurées dans le cadre de la politique monétaire globale et il convient de supprimer progressivement le plafonnement du crédit.

127. Comme les répondants l'indiquent, le financement du commerce exige peut-être aussi de le pratiquer dans un environnement où la discipline et la transparence du marché soient l'une et l'autre plus accentuées. Cela inciterait les exportateurs à réinvestir leurs recettes d'exportation (sous l'effet, par exemple, de mesures fiscales), inciterait les banques commerciales en même temps que les exportateurs à mieux respecter les directives en matière de refinancement, inciterait encore les exportateurs à mieux exploiter les facilités offertes, et cela favoriserait la réduction et finalement la suppression des dérogations licites aux règles et règlements. Cette dernière orientation imposera peut-être de traiter toutes les entreprises sur un pied d'égalité en ce qui concerne les devises, la fiscalité, les droits de douane et les procédures douanières.

128. De leur côté, les pouvoirs publics doivent avoir pour politique de chercher à favoriser la coopération internationale en multipliant les arrangements entre banques centrales et en mettant en place des arrangements commerciaux régionaux avec l'appui des banques de développement.



129. Les répondants estiment par ailleurs qu'il importe de favoriser la mise en place d'infrastructures institutionnelles et de pratiquer une politique de l'information. D'après les réponses émanant des mécanismes de crédit existants cet échange international de données d'expérience doit être encouragé de la façon suivante : il faut d'abord systématiser cet échange ainsi que la diffusion d'informations entre les institutions d'assurance-crédit; il faut en deuxième lieu que les gouvernements échangent des renseignements sur les pratiques juridiques et le statut commercial des acheteurs; il faut enfin, troisièmement, créer des instances commerciales à l'échelle régionale pour réduire les goulets d'étranglement qui font obstacle au financement du commerce.

130. La mise en place d'infrastructures institutionnelles fait également appel à des activités de formation et à la diffusion de renseignements, plus particulièrement dans les secteurs ci-après : i) il faut aider les pays en développement à apprendre à suivre les règles de l'OMC qui concernent le financement du commerce; ii) il faut donner l'information aux fonctionnaires qui s'occupent du financement du commerce dans les pays en développement, ainsi qu'aux exportateurs qui ont besoin de connaître les débouchés qui s'offrent et le marché, ainsi que les réseaux de commercialisation et de distribution et de connaître également les méthodes de comptabilité et d'assurance applicables à l'exportation.

131. Face aux questions à résoudre et aux propositions évoquées ci-dessus, les programmes de financement des exportations devraient aussi, dans les pays en développement, prendre d'autres problèmes en considération : ces pays pourraient en particulier chercher à assurer la normalisation jusqu'à un certain point, car il serait extrêmement utile de dégager un consensus en ce qui concerne, par exemple, la normalisation des papiers à établir, les règles de fonctionnement, les procédures d'évaluation de la solvabilité, les contrats d'assurance et de garantie. Consolider le financement du commerce passe aussi par des réformes de la réglementation et du contrôle bancaires, consistant par exemple à libéraliser la répartition du capital à l'intérieur d'un même groupe; à rendre facultative l'utilisation de crédits documentaires pour les opérations d'exportation (ils sont toujours obligatoires dans certains pays en développement); et à simplifier les procédures pour les institutions qui financent les exportations et ne sont pas des banques, s'agissant d'organismes d'affacturage, par exemple, et de ceux qui pratiquent le rabais sur facture. En outre, les exportateurs pourraient être autorisés à utiliser une partie de leurs recettes en devises pour acheter des produits financiers modernes (par exemple, une assurance-crédit) qui ne sont peut-être pas disponibles sur leur propre marché. Pour éviter les problèmes liés aux lettres de crédit, il pourrait être envisagé de mettre en place des mécanismes d'assurance-crédit ou de confirmation de lettres de crédit.

132. Vu l'importance qui s'attache au soutien des institutions financières régionales en matière de financement du commerce, il faut aussi par ailleurs s'employer à renforcer la coopération de ces organismes régionaux avec les institutions nationales assurant ce type de financement. Cette coopération doit suivre principalement deux voies : le cofinancement des opérations de crédit à l'exportation et une coopération visant à encourager la mise en place d'infrastructures institutionnelles de financement du commerce. Le premier type d'activité pourrait incomber aux banques régionales de développement.

133. On pourrait aussi favoriser une forme novatrice de coopération, qui serait triangulaire : les pays en développement se partageraient leur propres compétences d'experts et les pays développés faciliteraient cet échange de données d'expérience en apportant leur assistance, notamment financière.

NOTES

1/ Au point 6 c) de son programme de travail (TD/B/CN.3/5, annexe II), la Commission a été priée d'"examiner des études et suivre l'évolution concernant le financement du commerce aux niveaux national, régional, sous-régional et interrégional, s'agissant en particulier de la création d'un mécanisme interrégional de financement du commerce et du renforcement des mécanismes nationaux de financement du commerce".

2/ Aux fins de l'analyse, l'Afrique du Sud a été considérée comme faisant partie des pays en développement.

3/ Le questionnaire a été adressé à des institutions nationales de 56 pays, 16 en Amérique latine, 18 en Asie, 19 en Afrique et 3 dans les régions en développement d'Europe et il a également été adressé à des institutions régionales/multilatérales d'Amérique latine, d'Asie et d'Afrique.

4/ L'Union des assureurs des crédits et investissements internationaux (Union de Berne) est une association fondée en 1934 par des compagnies d'assurance-crédit à l'exportation; les membres de l'Union sont tous des assureurs agissant pour leur propre compte et non pas en tant que représentants de leur gouvernement. L'Union de Berne comprend au total 42 membres originaires de 34 pays ainsi que la Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA). Les membres de l'Union couvrent environ 80 % des exportations mondiales. Sont membres de l'Union les pays suivants : Afrique du Sud, Allemagne, Argentine, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Chypre, Danemark, Espagne, Etats-Unis, Finlande, France, Hong-kong, Inde, Indonésie, Israël, Italie, Jamaïque, Japon, Malaisie, Mexique, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Portugal, Singapour, Sri Lanka, Suède, Suisse, Turquie et Zimbabwe. Les membres de l'Union de Berne ont principalement pour activités :

- 1) d'apporter leur soutien à la vente de matières premières, pièces détachées et biens de consommation au comptant ou grâce à des crédits à court terme;
- 2) de favoriser, soit par des garanties, soit par des prêts directs, l'approvisionnement en biens destinés à des projets et en biens de capital grâce à des crédits à moyen et long terme. Il s'agit donc de garantir les risques encourus du point de vue de la viabilité des projets ainsi qu'une vaste gamme d'autres risques commerciaux et politiques;
- 3) d'apporter un soutien aux investissements réalisés à l'étranger sous diverses formes (par exemple, grâce à des prêts en vue de prises de participation). L'Union a pour rôle : 1) de faire accepter sur le plan international de sains principes en matière d'assurance-crédit à l'exportation et d'instaurer et préserver une ferme discipline en ce qui concerne les crédits du commerce international;
- 2) de favoriser la coopération internationale en vue de créer un climat propice aux investissements et de préserver de bons principes en matière d'assurance des investissements étrangers;
- 3) de favoriser l'échange d'informations, l'aide, les services d'experts et de conseil, touchant à la fois les risques commerciaux et politiques liés à l'assurance-crédit à l'exportation, les risques politiques liés à l'assurance des investissements étrangers et en ce qui concerne toute la gamme des questions connexes. A ces fins, les membres de l'Union conviennent d'échanger des informations, de se consulter, de coopérer étroitement entre eux et avec d'autres organisations internationales.

5/ "Examen de la situation et des problèmes concernant le financement du commerce dans les pays en développement : arguments en faveur de la création d'un mécanisme interrégional et viabilité de cette formule" (TD/B/1300, 2 septembre 1991, et "Financement du commerce dans les pays en développement : examen et évaluation des mécanismes existants et des besoins futurs" (TD/B/1300/Supp.1), 2 août 1991.

6/ Les garanties du crédit à l'exportation visent toutes les garanties accordées à des banques commerciales et à d'autres institutions financières pour les aider à accorder des prêts à l'exportateur à un point quelconque du cycle de l'exportation.

7/ L'assurance-crédit à l'exportation vise à couvrir le défaut de paiement. L'événement qui est à l'origine du préjudice peut avoir un caractère soit commercial soit politique. Le préjudice commercial tient à l'incapacité de l'acheteur de s'acquitter de ses obligations vis-à-vis de l'exportateur parce qu'il est insolvable, qu'il fait faillite ou que, d'une manière ou d'une autre, sa situation financière s'est gravement dégradée. Le préjudice politique tient au fait qu'un événement se produisant dans le pays de l'acheteur l'empêche de remplir en totalité ou en partie ses obligations vis-à-vis du fournisseur. La police d'assurance sera vraisemblablement générale ou particulière ou encore mixte. Muni d'une police générale, l'exportateur assure la totalité de ses commandes d'exportation et acquitte la prime sur les montants non réglés pour un laps de temps déterminé. Au titre d'une police particulière, l'exportateur s'assure pour un contrat d'exportation particulier; inévitablement, il s'agira d'une opération à plus forte intensité de main-d'oeuvre et il convient de souscrire une police particulière si l'opération visée est très importante, si la commande est unique, ou si la durée du crédit est assez longue. Les polices générales et particulières couvrent les transactions à court terme (bénéficiant habituellement d'un crédit de deux ans au maximum) ou à moyen terme (bénéficiant habituellement d'un crédit de plus de deux ans) au moyen d'une seule et unique police, ou bien l'exportateur devra souscrire des polices distinctes.

8/ Overseas Investment Finance donne à des promoteurs indiens la possibilité de financer et d'acquérir des prises de participation dans des coentreprises à l'étranger; Project Preparatory Services Overseas permet à des sociétés indiennes de conseil d'entreprendre des études préparatoires de projet dans les pays en développement grâce à un financement sous forme de subventions/de prêts; Business Advisory et Technical Assistance Services Overseas aide des sociétés indiennes de conseil à se charger de missions dans certains pays grâce à un financement sous forme de subventions; et Africa Project Development Facility permet à des sociétés indiennes de conseil de réaliser des missions en Afrique sub-saharienne grâce, là encore, à des financements sous forme de subventions.

9/ Les exportateurs coréens bénéficient de crédit à l'investissement à l'étranger qui peut remplacer le capital à investir dans des entreprises étrangères, permet d'acquérir des actions et sert de crédit à long terme en vue de projets à l'étranger. Le crédit n'est accordé que lorsque le projet bénéficiaire peut faciliter l'acquisition de matières premières, promouvoir la coopération économique avec des pays étrangers et ouvrir des marchés d'exportation. Des entreprises coréennes dont l'activité s'exerce aussi à l'extérieur de la République de Corée bénéficient de crédits pour des projets à l'étranger. Les conditions d'octroi de ces crédits correspondent à peu près à celles qui sont faites pour le crédit à l'investissement à l'étranger.

10/ Il s'agit de crédits à la construction à l'étranger : ce sont des crédits à moyen et à long terme (jusqu'à sept ans), dont des crédits destinés à l'achat de machines et de matériels, des crédits de construction et des crédits pour paiement différé. Il s'agit aussi de crédits à l'investissement à l'étranger : ce sont des crédits à moyen et long termes (jusqu'à sept ans) octroyés sous forme de cofinancement et exclusivement afin de pouvoir travailler des matières premières importantes, de promouvoir la coopération économique avec des pays étrangers ou de développer des marchés d'exportation.

11/ Les principes de la charia sont notamment les suivants :  
i) rechercher la coopération réciproque des détenteurs d'une police d'assurance qui se répartiront collectivement les pertes subies par l'un d'eux; ii) distribuer l'excédent qui peut subsister à la suite des opérations d'assurance et de réassurance éventuelles au profit des détenteurs d'une police une fois qu'ils ont constitué la réserve statutaire obligatoire; iii) interdire d'assurer les contrats de vente portant sur des marchandises interdites par la charia ainsi que les intérêts échus au titre de crédits à l'exportation ou de prêts à l'investissement; et iv) investir ses fonds propres conformément aux principes de l'Islam.

12/ Pour plus de détails sur ces nouvelles formules de financement dans le domaine des produits de base, voir l'Etude du secrétariat de la CNUCED intitulée "Collateralized commodity financing - with special reference to the use of warehouse receipts", à paraître.

13/ La Society for Worldwide Inter-Bank Financial Telecommunications (SWIFT) est actuellement le grand système de communication interbancaire. Depuis la création de ce réseau en 1977, le nombre des institutions membres n'a cessé d'augmenter : elles sont aujourd'hui plus de 3 600 dans près de 100 pays. Les membres du réseau SWIFT utilisent un jeu normalisé de présentations de messages et transmettent ceux-ci sur un réseau de commutation de paquets dont la sécurité est assurée pour échanger instructions et informations concernant les transactions.

14/ D'après les derniers chiffres disponibles, de 1979 à 1989, la BLADDEX a décaissé des financements d'exportation représentant au total plus de 13,7 milliards de dollars. Fin 1989, l'encours de ces prêts s'établissait à 860,9 millions de dollars des Etats-Unis.

15/ La Banque centraméricaine d'intégration économique (BCIE/CABEI) : l'accord portant création de la CABEI a été signé le 8 mai 1961. L'institution a pour objet de promouvoir chez ses pays membres l'intégration économique et un développement économique équilibré. La Banque apporte donc son soutien à des projets de création d'infrastructures destinés à compléter les systèmes sous-régionaux ou à résoudre des problèmes particuliers qui entravent ce développement économique équilibré de la sous-région. Parmi les tâches qui lui sont confiées figurent des projets tendant à créer des complémentarités économiques et à développer les échanges à l'intérieur de la sous-région. Les programmes de financement des exportations de la CABEI proposent les types de crédits ci-après : programme de soutien de l'offre de produits d'exportation en Amérique centrale (PAPECA); programme de soutien aux secteurs de production, et programme spécial de soutien aux secteurs d'exportation du Honduras et du Nicaragua (FEPEX); et cofinancement de crédits directs.

16/ En 1993, la Société ADC/CAF a lancé un programme de bons à moyen terme de 500 millions de dollars dont les 100 premiers millions ont été mobilisés sur le marché des euro-obligations. En outre, la Société a placé avec succès environ 200 millions de dollars sur le marché des euro-obligations et sur le marché japonais Samourai. En outre, la BID a approuvé un prêt à long terme de 200 millions de dollars à la Société.

17/ Voir les observations formulées sur ce mécanisme par l'Association latino-américaine des institutions de financement du développement (ALIDE). LXXII Reunión del Comité Directivo, Washington, septembre 1993.

18/ La Banque soutient toutefois que les pays d'Asie ne pourront pas faire exclusivement appel aux sources traditionnelles de financement pour couvrir leurs besoins d'infrastructure. Les déficits budgétaires se creusent, et l'assistance, bilatérale et multilatérale, consentie au développement ne suffira pas à couvrir la demande. Le rapport de la BAD signale que la région risque de connaître un déficit énorme en matière de financement des infrastructures. D'après les estimations, le volume des capitaux privés et bilatéraux dirigés sur l'Asie s'établirait à 33 milliards de dollars environ. Or, la Banque compte que la région consacre vers la fin de la décennie aux infrastructures 130 milliards de dollars des Etats-Unis par an. Sans doute, la Banque va-t-elle jouer un rôle catalyseur et développer les projets CET. Le secteur public va rester la source principale de financement, mais, en tant que sources nouvelles de financement destinées aux investissements d'infrastructures, les marchés de capitaux ont toutes chances de jouer un rôle de plus en plus important. Jusqu'à la fin de 1993, la BAD avait consenti au total plus de 20 milliards de dollars des Etats-Unis de prêts destinés à 435 projets d'infrastructure, ce qui représentait 43 % de la totalité des prêts de la Banque.

19/ Pour avoir des détails concernant le cadre opérationnel général de ce mécanisme, notamment la participation en capital, les détenteurs de parts, les statuts, les liens avec les mécanismes nationaux, les caractéristiques opérationnelles (montant du capital, utilisation de la monnaie/unité de compte, identité des bénéficiaires remplissant les conditions voulues, etc.), les propositions relatives à des programmes précis de crédit et de garantie à l'exportation, il faut se reporter à l'étude de la CESAP intitulée "Studies in Trade and Investment. Regional Cooperation in Export Credit and Export Credit Guarantees", Nations Unies, New York, 1995.

20/ L'Union de Dakar a été créée en mai 1984 sous le nom d'"Association des organismes d'assurance-crédit à l'exportation et des organismes de promotion du commerce extérieur".

21/ Ce mécanisme de refinancement des exportations (ERS) comprend deux volets. Le premier consiste à accorder aux exportateurs des crédits à court terme avant et après expédition et couvre tous les produits de base et les articles manufacturés à quelques rares exceptions près. Le second volet, connu sous le nom de Locally Manufactured Machinery Refinance Scheme (mécanisme de refinancement des équipements fabriqués sur place) créé en 1973, propose des financements à plus long terme aux exportateurs d'équipements et machines manufacturés.

22/ L'EximBank propose toute une gamme de services aux exportateurs : escompte de factures d'exportation, financement à court terme avant expédition, assurance-crédit d'exportation après expédition, prêts à moyen terme pour le développement de l'entreprise, pour des exportations de biens

durables et pour des exportations de produits agricoles, financements à long terme pour des exportations de biens de capital et prises de participation dans des coentreprises à l'étranger.

23/ Le "consensus de l'OCDE" s'appelle officiellement l'"Arrangement relatif à des lignes directrices pour les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public", et il remonte à 1978. Il s'agit d'un cadre de règles régissant les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public, telles qu'elles ont été convenues par les membres du Groupe de l'OCDE chargé du crédit à l'exportation.

## Glossaire

**Affacturage** : Achat des créances d'un exportateur (généralement à forfait) par un organisme de gestion spécialisé qui assure ensuite tout le travail de comptabilité concernant le contrôle du crédit, le recouvrement et les ventes.

**Aval** : Garantie inconditionnelle, irrévocable, divisible et librement transférable, à acquitter à la date de l'échéance, normalement pratiquée dans le cadre du forfaitage.

**Banque de transfert** : C'est la banque à laquelle le principal a donné pour instruction d'organiser l'encaissement des sommes dues. La banque de transfert va à son tour donner des instructions à la banque chargée de l'encaissement.

**Billet à ordre** : Il s'agit normalement d'un billet émis par l'importateur (l'acheteur), qui s'engage, comme pour une reconnaissance de dette, à payer le vendeur. Le billet à ordre est transférable par endossement.

**Caution** : Engagement pris par un bénéficiaire ou par sa banque de rembourser la banque qui se charge du règlement si les documents sont refusés par le demandeur.

**Caution de compensation** : Engagement irrévocable que prend l'exportateur de rembourser la banque si une obligation devient remboursable avant l'échéance.

**Coentreprise** : Partenariat entre sociétés ou organisations de deux pays différents qui est établi en vue de productions destinées à la vente sur ses marchés ou sur des marchés tiers.

**Cofinancement** : Prêts consentis aux pays en développement par des banques commerciales, des organismes de crédit à l'exportation, ou d'autres institutions de prêt en association avec la Banque mondiale et d'autres banques multilatérales de développement.

**Commission d'engagement** : Commission prélevée par l'organisme d'affacturage à forfait qui s'engage à opérer une transaction à forfait et à offrir un taux d'escompte pendant une période déterminée. L'organisme prélève la commission à compter de la date où l'engagement est ferme et jusqu'à la date du décaissement ou du versement.

**Compte courant** : La procédure de paiement sur compte courant, par opposition au paiement au comptant, s'accompagne d'un risque élevé, car la marchandise est expédiée avec une facture. Il n'y a pas d'autre documentation que la facture qui prouve que l'exportateur a rempli son contrat. Le paiement est effectué suivant les conditions de crédit convenues au préalable une fois que l'acheteur a reçu la marchandise. Comme les opérations sur compte courant s'accompagnent d'un risque élevé, elles sont en règle générale limitées à des transactions entre des partenaires qui se connaissent depuis longtemps et aussi des transactions qui ne seront vraisemblablement pas touchées par des restrictions de change.

**Couverture à terme** : Mesures de réduction ou d'atténuation des risques, consistant par exemple à se protéger contre des variations défavorables de change.

**Couverture, garantie :** Garantie/assurance couvrant le crédit à l'exportation contre les risques de retard de paiement ou de non-paiement liés à des opérations d'exportation. La garantie couvre généralement le risque commercial et politique à compter de la date de l'expédition. Une police émise en faveur d'un exportateur protège celui-ci contre les pertes qu'il subit si l'acheteur étranger renie ses engagements, s'abstient de payer de façon prolongée ou est insolvable, ou encore s'il est dans l'incapacité d'opérer ses versements à l'étranger en monnaie locale en raison de restrictions de change ou de problèmes de paiement imputables à la guerre, à des guerres civiles, à des troubles insurrectionnels ou à toute autre raison politique.

**Couverture totale :** Assurance ou garantie complète couvrant la totalité ou une fraction négociée des opérations d'exportation d'un fournisseur (exportateur) ou d'une banque.

**Crédit-acheteur :** Accord financier par lequel une banque, une autre institution financière, ou bien un organisme d'exportation dans le pays exportateur consent directement un prêt à un acheteur étranger ou à une institution du pays importateur.

**Crédit-bail :** L'utilisation de biens est louée pour un prix payé régulièrement au propriétaire.

**Crédit compensé :** Variante du crédit face à face, c'est-à-dire qu'une seconde banque (habituellement celle du bénéficiaire initial) émet une lettre de crédit distincte en faveur du second bénéficiaire (formule dite aussi du crédit compensateur ou de contrepartie).

**Crédit d'acceptation :** Lettre de crédit qui comprend un effet de commerce à échéance accompagné de la documentation requise. L'effet sera accepté par la banque sur laquelle il est tiré, escompté et le produit versé au bénéficiaire.

**Crédit documentaire :** Quand l'exportateur et l'importateur conviennent par voie de contrat que le règlement sera opéré par crédit documentaire, l'importateur donne pour instruction à une banque de son pays (banque commerciale chargée d'émettre ou d'établir le document) d'établir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur. Cette banque entre en rapport avec une banque du pays de l'exportateur (la banque donne notification à son correspondant bancaire) pour qu'elle négocie ou achète l'effet de l'exportateur lors de la remise des documents d'expédition par l'exportateur. La seconde banque fait savoir à l'exportateur qu'elle va négocier ou acheter son effet lors de la remise des documents d'expédition. Après avoir expédié la marchandise, l'exportateur présente les documents à la banque de notification et est payé. La banque de notification transmet les documents à la banque d'émission dans le pays du client. La banque d'émission remet les documents à l'importateur, qui les présente au port quand il vient prendre livraison de la marchandise. Les financements avant expédition sont généralement accordés sur la base d'un crédit documentaire, c'est-à-dire de lettres de crédit (L/C) établies en faveur de l'exportateur par l'importateur.

**Crédit mixte :** Financement accordé en vue d'exportations et consenti en partie à des conditions de faveur.

**D/A :** Documents contre acceptation. Les documents commerciaux seront remis au tiré contre acceptation de l'effet commercial à échéance qui les accompagne.

**D/P :** Documents contre paiement. Les documents seront remis au tiré contre paiement.



**Date de validité** : Date d'expiration d'une obligation ou d'une garantie.

**Droit de recours cambiaire** : Droit de recouvrer des fonds (majorés des intérêts s'il y a lieu) auprès des emprunteurs si les prêteurs ne sont pas remboursés comme ils s'attendent à l'être.

**Echanges compensés** : Expression globale désignant un nombre croissant de techniques commerciales et financières suivant lesquelles le paiement est réalisé ou en partie sous forme de marchandises.

**Effet de commerce** : Ordre inconditionnel passé par écrit que le tireur (l'exportateur) adresse au tiré (l'importateur) en demandant à ce dernier de verser une certaine somme de monnaie à, ou à l'ordre de, une institution/personne (bénéficiaire) déterminée, ou bien au porteur.

**Encaissement documentaire** : Un effet payable à une date future déterminée est un effet à échéance qui est également dit document contre acceptation (D/A). L'exportateur remet l'effet à sa banque pour encaissement. La banque, agissant en qualité d'agent de l'exportateur, envoie effets et documents à un correspondant qui est une banque du pays de l'importateur. Si l'effet est tiré sur l'entreprise importatrice, la banque correspondante présente l'effet à l'importateur pour acceptation. L'importateur acquitte l'effet quand il arrive à échéance et verse la somme à la banque de l'exportateur. L'avantage que présente cette procédure de paiement pour l'importateur est que celui-ci peut vendre les marchandises avant d'avoir payé. Le délai de remboursement de l'effet correspond en pratique à la durée d'un crédit.

**Escompte** : Achat d'effets de commerce à échéance avec rabais destiné à compenser les intérêts qui ne seront pas perçus sur les sommes en cause jusqu'à l'échéance prévue.

**Financement des investissements à l'étranger** : Vise à répondre aux besoins d'entreprises locales créant des coentreprises à l'étranger, et doit leur permettre de financer leur participation au capital de la coentreprise.

**Forfaitage** : Achat (à forfait, c'est-à-dire sans pouvoir se retourner contre un précédent détenteur, quel qu'il soit, des titres en question) de créances à échoir qui ont été acquises contre fourniture de biens et services.

**Garantie** : Emise en faveur des banques de financement, elle les protège contre le défaut de paiement prolongé ou l'insolvabilité des exportateurs qui ont bénéficié de financements avant et après expédition.

**Irrévocable** : Obligation qui ne peut être annulée sauf si les parties intéressées acceptent toutes l'annulation.

**Lettre de crédit (L/C)** : Ordre non négociable adressé par une banque à une banque à l'étranger pour l'autoriser à verser à une personne dûment nommée une certaine somme ou bien un montant à concurrence d'une certaine somme. Les exportateurs exigent souvent une lettre de crédit quand ils veulent avoir la preuve qu'ils seront payés avant qu'ils expédient la marchandise, ou qu'ils veulent réduire au minimum le délai de paiement. Une lettre de crédit confirmée est une lettre de crédit qui a été reconnue par la banque chargée de payer. Les lettres de crédit sont irrévocables ou révocables selon qu'elles peuvent ou non être annulées à n'importe quel moment.

**Lettre de crédit reporté** : Crédit remboursable à une date indéterminée qui n'exige pas d'effet devant accompagner les documents.

**Paiement au comptant** : Mode de paiement qui n'est guère utilisé sauf si le produit vendu est très demandé ou bien, parfois, quand il s'agit d'un produit extrêmement spécialisé et fait sur mesure. En pareil cas, l'exportateur ou bien demande le paiement au comptant avec la commande, demande le paiement au comptant quand la marchandise est prête à être expédiée, ou bien demande un acompte avec la commande, des versements échelonnés pendant la fabrication et le dernier versement à la livraison. C'est un mode de paiement qui est fréquemment utilisé dans le commerce des produits de base. Il fait courir peu de risques à l'exportateur, qui est réglé au plus tard à la livraison.

**Police globale/couverture totale** : Assurance ou garantie couvrant tout ou partie, après négociation, des opérations d'exportation d'un fournisseur (exportateur) ou d'une banque. La prime perçue sur ce type de police est généralement plus faible qu'elle l'est pour des polices particulières parce que les risques de l'organisme d'assurance sont étalés sur une gamme plus étendue d'opérations et souvent aussi sur plusieurs pays débiteurs.

**Prêt/crédit adossé** : Opération consistant à consentir un prêt dans une monnaie déterminée dans un pays déterminé contre un prêt libellé dans une autre monnaie accordé dans un autre pays.

**Prime** : Coût de la police d'assurance acquitté par l'acquéreur.

**Risque politique** : Risque de voir l'Etat, dans le pays emprunteur, adopter des mesures de nature à empêcher ou retarder le remboursement des crédits à l'exportation. Beaucoup d'organismes de crédit à l'exportation étendent leur évaluation des risques à la guerre, la guerre civile, la révolution, ou d'autres troubles militaires ou civils. Certains organismes prennent également en considération les catastrophes naturelles comme les cyclones, les inondations ou les tremblements de terre.

**Risque souverain** : Risque de non-paiement imputable à un acheteur ou emprunteur non souverain ou appartenant au secteur privé qui aurait dû payer dans sa propre monnaie et qui n'exécute pas ses obligations, est insolvable et/ou ne prend pas livraison des marchandises qui ont été expédiées conformément au contrat de fourniture.

**Troc** : Simple échange d'un ensemble de marchandises contre un autre ensemble de marchandises en l'absence de toute transaction monétaire.

## Bibliographie

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo: Boletín. Diverses livraisons; Memoria 1994.

Ball, James, et Martin Knight: The Guide to Export Finance. Euromoney. 1990.

Bannock, G. et V. Manser, International Dictionary of Finance. Londres : Hutchinson Business Books, The Economist Books. 1989.

Banque asiatique de développement : Export Finance. Some Asian Examples. Septembre 1990.

BID : Annual Report. Diverses années. Washington D.C.

CEE/ONU : Rapport du Comité pour le développement du commerce sur sa quarante-quatrième session. ECE/Trade/199. Décembre 1995.

Centre du commerce international CNUCED/GATT : Le financement des exportations des pays en développement. Genève, 1984.

CESAP : Regional Cooperation in Export Credit and Export Credit Guarantees. New York, 1995

CESAP : The Export Finance, Mechanisms in the ESCWA Region. Septembre 1993.

CNUCED : Collateralized commodity financing - with special reference to the use of warehouse receipts, à paraître.

CNUCED : Examen de la situation et des problèmes concernant le financement du commerce dans les pays en développement : arguments en faveur de la création d'un mécanisme interrégional et viabilité de cette formule. TD/B/1300. Juillet 1991.

CNUCED : Financement du commerce dans les pays en développement : examen et évaluation des mécanismes existants et des besoins futurs. TD/B/1300/Supp.1. Août 1991.

CNUCED : Possibilité de créer un mécanisme interrégional de financement du commerce pour les exportations de biens non traditionnels des pays en développement. TD/B/1300/Supp.2/Rev.1. Mars 1992.

CNUCED : Rapport du Groupe spécial d'experts des mécanismes de financement du commerce dans les pays en développement et entre ces pays. TD/B/(XXXVIII)/Misc.3. Septembre 1991.

CNUCED : Summary tables on trade-financing schemes in developing countries. UNCTAD/ECDC/Misc.135. 20 juin 1995.

Commission économique pour l'Europe (CEE/ONU) : Le financement du commerce et des investissements dans les pays en transition. Trade/R.631 et Add.1, Add.2, Add.3. Octobre 1995.

Dunford, Campbell: The handbook of International Trade Finance. Woodhead-Faulkner (Publishers) Limited, 1991.

Euromoney Publications and First Washington Associates: The Trade and Export Finance Handbook. Londres, 1994.

Export-Import Bank of India: Regional Cooperation in Export Credit and Export Credit Guarantees. Occasional Paper No. 41. Octobre 1995.

Export-Import Bank of the United States: Report to the US Congress on Export Credit Competition and the Export-Import Bank of the United States. Juillet 1995.

FMI : Officially Supported Export Credits. Projects and Trade Finance: World Export Credit Guide. 1994.

Hambros Bank Limited: International Trade. The Institute of Chartered Accountants in England and Wales. 1992.

Latin Finance: Latin America Trade Finance. 1994-95 et 1995-96.

Lee, Jaimin. Export-Import Bank of Korea: Prototype Model for trade finance in developing countries. Document de la CNUCED à paraître.

Rapports d'institutions nationales et régionales du financement du commerce dans les pays en développement. Diverses années.

Schich, Sebastian et Toni Haniotis: Should governments subsidize exports through export credit insurance agencies? Document de travail de la CNUCED No 103. Septembre 1995.

Société andine de développement (CAF) : Annual Report 1993. Caracas, Venezuela.

Union de Banque suisse : Documentary credits, Documentary collections, Bank guarantees. Suisse. Janvier 1995.

Wani, Jeelani: Islamic Syndicated Financing. First Global Traders Conference. Genève, mai 1995.

**ANNEXE I**

**Tableaux résumés relatifs aux mécanismes de financement  
du commerce dans les pays en développement**