

Distr.
GÉNÉRALE

UNCTAD/ITCD/COM 8
26 novembre 1997

ORIGINAL : FRANÇAIS

**CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE
ET LE DÉVELOPPEMENT**

**UNE APPROCHE INTÉGRÉE DE LA GESTION DES RISQUES DE PRODUCTION
ET DE COMMERCIALISATION DANS LE SECTEUR PRIMAIRE
DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT**

Olivier Matringe, expert associé auprès de la CNUCED

Cette étude a pu être menée à bien grâce au projet INT-95-X09 mettant à la disposition de la CNUCED un expert associé financé par le Gouvernement français.

GE.97-52209

TABLE DES MATIERES

<u>Chapitres</u>	<u>Paragraphes</u>
Introduction	1-10
I. LES RISQUES COMMERCIAUX DOMESTIQUES	11-83
A. Introduction	11-13
B. Risques de production	14-25
C. Risques associés aux opérations de financement des producteurs	26-31
D. Risques de non-livraison ou livraison partielle	32-36
E. Risques sur le physique	37-42
F. Risques de prix	43-62
G. Risques résultant des lacunes de l'infrastructure commerciale	63-83
1. Services fournis par les banques et les assurances	70-71
2. Simplicité et transparence des transactions et procédures douanières	72
3. Libre accès aux informations commerciales	73-75
4. Efficacité et fiabilité des systèmes de transport	76
5. Système de télécommunication approprié	77-79
6. Adoption de pratiques commerciales pertinentes	80-83
II. LES RISQUES LIÉS À L'EXPORTATION DES MATIÈRES PREMIÈRES	84-170
A. Introduction	84-89
B. Risques de pays ou risques souverains	90-96
C. Risques de contrepartie	97-103
D. Évaluation et notation des risques souverains et commerciaux	104-111
E. Assurance crédit	112-125
F. Bref aperçu d'autres instruments de gestion des risques souverains et de contrepartie	126-132
G. Problèmes de financement du commerce et solutions à considérer	133-136
H. Règles prudentielles nécessaires pour éviter les risques intrinsèques à l'utilisation des instruments financiers	137-140
I. Risques de prix	141-146
J. Risques de change	147-159
K. L'exemple d'une filière : le secteur café au Costa Rica	160-170

<u>Chapitres</u>	<u>Paragraphes</u>
III.	LES RISQUES LIÉS À LA LOGISTIQUE DE TRANSPORT ET DE STOCKAGE DES MATIÈRES PREMIÈRES DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT 171-218
A.	Introduction 171-175
B.	Responsabilités, risques et coûts 176-189
1.	Les INCOTERMS 176-177
2.	Moyens de transport et assurances 178-189
a)	Transports internationaux 179-182
b)	Transports nationaux dans les pays en développement 183-189
C.	Importance des documents utilisés 190-193
D.	Taux de fret 194-199
E.	État de l'infrastructure dans les pays en développement 200-218
Conclusion 219-224
 <u>Annexes</u>	
Annexe I	Principales compagnies d'assurances crédit, leurs structures, les services proposés : l'exemple de quelques pays sélectionnés p. 77 - 83
Annexe II	Principaux moyens de paiement p. 84 - 85
Annexe III	Participation des pays en développement à l'arbitrage international p. 86
Annexe IV	L'EURIBOR, une référence pour la future zone euro p. 87
Annexe V	Compétitivité et taux de fret p. 88 - 89
Bibliographie p. 90

INTRODUCTION

1. Le commerce international des produits de base représente à lui seul quelque 23 pour cent des échanges mondiaux. Pour les pays en développement, les matières premières comptent pour environ 34 pour cent de leurs recettes d'exportation; pour l'Afrique, ce chiffre est de 79 pour cent.

2. Il est de notoriété publique que les producteurs de matières premières ne perçoivent qu'un pourcentage souvent minime du prix payé par le consommateur final : une grande part de la valeur des produits est absorbée par les coûts de transport, de transformation, de distribution et autres frais administratifs et commerciaux. Cette étude se concentre sur les coûts commerciaux liés aux différents risques qui peuvent être observés tout au long de la filière; une catégorie qui englobe l'ensemble des coûts en relation directe ou indirecte avec les risques commerciaux, c'est à dire les frais liés à la collecte de l'information, à la politique logistique, à l'assurance, aux coûts de financement ainsi qu'aux primes de risque relatives à la commercialisation des matières premières. Dans les pays en développement, les coûts commerciaux relevant du secteur primaire sont plus importants que dans les autres économies et secteurs. Les frais commerciaux sont élevés car les risques sont considérables, et de hauts niveaux de risques entraînent un accroissement des coûts à chaque maillon de la filière. Cet état de fait n'a pas qu'une répercussion sur la compétitivité des pays en développement, mais également sur le prix finalement payé aux producteurs et donc sur la situation sociale des acteurs économiques les plus faibles.

3. Avec l'apparition du nouvel ordre économique international axé sur les principes de la mondialisation, les pays en développement doivent avoir conscience que les avantages d'une stabilité financière et politique, qu'un climat de confiance ainsi que la fiabilité des contreparties constituent les clefs de voûte de la prospérité commerciale et, partant de là, du développement global de l'économie. Ces facteurs sont malheureusement mis en péril par les nombreux risques qui peuvent être rencontrés tout au long de la filière. Ces pays qui, comme nous l'avons mentionné précédemment, dépendent encore fortement des produits de base, sont d'autant plus exposés aux risques contaminant la sphère commerciale que les conditions cadres et l'infrastructure sont nettement en dessous du standard de ceux observés dans les pays industrialisés. Cependant, les responsables gouvernementaux et les acteurs économiques du secteur privé ont le pouvoir de changer cette situation, non pas du jour au lendemain, mais en prenant conscience des effets de tel ou tel risque sur le commerce et le développement, de l'importance des décisions qu'ils adoptent ainsi que des instruments et moyens pour gérer ces dangers et améliorer l'efficacité commerciale.

4. Lorsque les agents économiques décident de commercialiser leurs produits, ils ignorent souvent le nombre et la nature des risques auxquels ils vont être confrontés. En effet, une multitude de dangers peut être considérée, allant par exemple du risque géologique, écologique, de catastrophe naturelle, politique, social, commercial, financier, juridique, du croquer, d'incendie, de vol, de détérioration de la marchandise, aux problèmes de sécurité de l'information, de transport, de gestion des stocks, de prix, de taux de change, de taux d'intérêt, de détérioration de la qualité du produit, de violation des droits des employés, d'accident, de blessure, etc. Certains sont plus préjudiciables que d'autres; une fois l'identification des risques réalisée, le degré d'importance de chacun doit être évalué ainsi que les moyens pour gérer les plus périlleux.

5. La gestion des risques dans le commerce des produits de base est en fait une opération

d'identification des différents risques endogènes et exogènes à la production et à la commercialisation des matières premières et surtout l'examen des moyens destinés, à les supprimer ou tout au moins à les ramener à un degré moindre (et donc soutenable). Étant donné que des menaces commerciales apparaissent à n'importe quel stade de la filière, la gestion des risques doit être présente aux niveaux de la planification, de l'organisation, de la supervision, de la coordination et du contrôle des différentes activités entreprises pour mettre en oeuvre un plan efficace de perte «*ex ante*» qui minimiserait les préjudices potentiels que pourrait subir un agent économique.

6. La gestion des risques liés aux activités du secteur primaire n'est pas seulement un facteur influençant le commerce et la production, mais également une nécessité, un élément indispensable à la survie des opérateurs. Ceci est d'autant plus vrai dans les pays en développement que leurs économies dépendent souvent de quelques produits de base et que la bonne compréhension des risques et des moyens pour les maîtriser aura un impact direct sur les conditions dans lesquelles les agents économiques pourront vendre leurs produits, obtenir des crédits, financer des projets à des conditions intéressantes et donc se développer. Pour favoriser le développement et la croissance, les différents producteurs, exportateurs mais également les responsables gouvernementaux doivent prendre conscience des nombreux dangers liés aux opérations productrices ou commerciales et de leurs incidences sur l'équilibre micro et macro-économique de leurs pays.

7. Le fait de ne pas se protéger contre les risques inhérents à la production et à la commercialisation des produits de base entraîne toute une série d'effets qui peuvent être fatals pour l'opérateur concerné et pour l'économie en général. En effet, les agents économiques n'ayant pas su apprécier l'importance de la situation devront, outre le danger réel d'une faillite, consacrer un temps précieux à administrer des pertes non prévues, et à tenter de résoudre des problèmes inextricables où leur solvabilité, leur profit ainsi que la croissance de leur compagnie, coopérative ou pays seront affectés. En résumé, leur situation commerciale tendra à se dégrader fortement; ils éprouveront donc énormément de difficultés à trouver des contreparties dignes de confiance, à obtenir des fonds pour développer des projets ou des crédits pour continuer leurs opérations. Cet état de fait est d'autant plus lourd de conséquence que, dans le nouvel environnement économique, ces entités ne sont, pour la plupart, pas encore connues et doivent «faire leur preuve». Elles ont en effet l'avantage aujourd'hui de pouvoir tisser des liens commerciaux avec certaines contreparties sérieuses, mais se doivent pour cela de bien gérer leurs risques pour ne pas être classées dans les entités/pays instables.

8. Il est reconnu que les opérations de gestion des risques reposent sur quatre principes de base :

- ✓ l'investigation systématique et continue de l'exposition aux risques;
- ✓ l'évaluation de la nature des risques, de leur probabilité, de leur amplitude, et de leur impact sur l'entité considérée;
- ✓ la planification et l'organisation d'un système de contrôle des risques approprié ainsi que l'identification des techniques et instruments destinés à minimiser les pertes potentielles inhérentes à ces risques;
- ✓ la mise en oeuvre, le calcul du financement et le suivi de ces techniques ainsi que la

coordination et la coopération avec l'extérieur (avec par exemple des spécialistes en risques financiers, experts en assurance, responsables gouvernementaux, banques, etc).

9. Des actions appropriées pour réduire les divers risques susmentionnés dans les pays en développement auront non seulement un impact sur leur potentiel de croissance et sur leur capacité commerciale, mais également sur le niveau social des acteurs économiques en contribuant par exemple à l'éradication de la pauvreté. Comme cette étude tentera de l'illustrer, la CNUCED, organisation internationale dont le mandat sur les questions relatives aux produits de base est de tout premier ordre, a la capacité de jouer un rôle considérable, d'autant plus qu'elle possède d'ores et déjà certains programmes qui s'intéressent à la réduction des risques liés aux opérations réalisées dans le secteur primaire.

10. Sont analysées ici les principales familles de risques que l'on peut rencontrer le long de la filière commerciale - de la production à l'importation en passant par la phase déterminante de l'exportation. Le premier chapitre se concentrera sur les risques commerciaux domestiques, c'est-à-dire les menaces qui peuvent survenir du jour «J» où la décision de produire est prise, au moment où la marchandise s'engage dans la sphère internationale. Le deuxième chapitre examinera les risques liés au champ d'action concernant l'exportation, c'est-à-dire l'introduction des produits sur le marché international. Le troisième chapitre traitera des risques induits par l'acheminement des marchandises vers le pays importateur. Finalement, à partir des analyses qui auront précédé, seront dégagés des résultats permettant une identification des actions concrètes susceptibles de soutenir les pays en développement dans leur effort de réduction des risques liés à la production et à la commercialisation des produits primaires.

Chapitre I

LES RISQUES COMMERCIAUX DOMESTIQUES

A. Introduction

11. Les agents économiques qui achètent des matières premières sur le marché local afin de les transformer et/ou commercialiser, et finalement de les exporter, sont exposés à des risques commerciaux divers. Ce chapitre analysera plus particulièrement le secteur agricole. En effet, dans les secteurs miniers et métallurgiques, l'acteur économique cumule souvent les rôles de producteur et d'exportateur, quelques risques «domestiques» seront alors sinon annulés, du moins fortement diminués. Il en est généralement de même dans le secteur pétrolier.

12. En outre, l'agriculture à la différence du secteur industriel a toujours été une activité relativement risquée du fait même qu'elle dépend de nombreuses variables exogènes. En effet, la variation de la productivité agricole si elle relève en partie de l'initiative humaine quant à l'adoption des techniques de production et des intrants à utiliser, dépend également fortement de facteurs incontrôlables tels que le climat, la qualité du terrain, les maladies, etc. De la préhistoire à l'époque moderne, les hommes ont tenté de limiter les divers risques de production en ayant par exemple recours à l'assolement, à la diversification, à la culture en lignes alternantes, à l'emploi de variétés robustes mais à faible rendement ou encore à différentes méthodes de labour. Ces risques sont davantage liés aux techniques de production, ils sont relativement bien connus et ne feront donc pas l'objet de cette étude.

13. Cependant un certain nombre de dangers résiduels subsistent. Ils sont d'ailleurs souvent d'une importance considérable et, s'ils ne peuvent être éradiqués, des techniques permettent tout au moins de les gérer. En effet, maîtriser les risques liés à l'incertitude quantitative associée à la production de certaines matières premières est fondamental. Une mauvaise récolte dans les pays en développement n'entraînera pas seulement une perte de recette d'exportation mais également, et ceci est peut-être encore plus important, une détérioration des relations commerciales entre les acteurs économiques, et vraisemblablement même, une dégradation de l'image du pays. La quasi-totalité de cette étude reposera sur les divers risques que les agents de la filière sont censés rencontrer, et sur leurs impacts quant au développement du commerce -la constance des relations commerciales et la fiabilité de la contrepartie étant les deux axiomes indispensables à tout développement durable tant au niveau micro-économique qu'à celui plus global du pays.

B. Risques de production

14. Avant de recueillir les fruits de son travail, le producteur est dans l'expectative. Il a débuté ses activités mais ne sait si sa récolte pourra arriver à terme sans encombres. Il est, comme nous l'avons souligné antérieurement, confronté à certains risques résiduels importants qui peuvent anéantir sa production. Parmi ces écueils nous pouvons citer les risques climatiques (tempêtes, cyclones, tornades, typhons, grêles, gelées, sécheresse, foudre, etc.), les catastrophes naturelles (secousses sismiques, avalanches, éboulements, éruptions volcaniques, etc.), les affections pathologiques

(maladies, champignons, parasites, insectes et autres animaux, etc.) ainsi que d'autres aléas imprévus tels que le brigandage.

15. Les dégâts causés peuvent occasionner un préjudice incommensurable¹. C'est pour cela que les entités concernées doivent rechercher les moyens de transférer les risques qui peuvent le plus probablement les affecter. L'assurance agricole, et plus particulièrement l'assurance récolte, peut être un vecteur à considérer pour ce faire. Il existe en fait deux grandes familles d'assurances récoltes, la première garantissant les risques spécifiques (rubrique par rubrique), et la seconde multirisque. D'une façon générale l'assurance agricole est un volet important de la gestion des risques des produits de base. Une brève description des problèmes se posant dans les pays en développement est tentée ci-après (voir encadré 1).

16. L'assurance agricole fait très généralement défaut dans les régions rurales des pays en développement. Cette industrie naissante est, lorsqu'elle existe, plus particulièrement concentrée dans les zones urbaines. En cas de mauvaises récoltes ou d'intempéries, les acheteurs sont exposés aux risques de production et se retrouveront alors dans une situation délicate lorsqu'ils seront amenés à tenir des engagements commerciaux pré-établis. Les producteurs sont donc considérés comme des contreparties risquées.

17. L'assurance agricole manque d'assise dans la masse des producteurs car elle n'est pas à la portée des classes à faible revenu qui interviennent dans le secteur agricole.

Encadré 1

LE CAS DE L'ILE MAURICE

Un important mécanisme qui a beaucoup contribué à soutenir la production sucrière a été le Fonds d'assurance cyclone-sécheresse (Sugar Insurance Fund Board), assurance qui préserve dans une grande mesure les producteurs de canne à sucre des risques climatiques. Cette «sécurité» est obligatoire pour les producteurs, elle est gérée par une organisation séparée où sont représentés des responsables du gouvernement, des producteurs ainsi qu'un agent des industries de transformation. L'assurance prend en compte les risques spécifiques liés aux dégâts pouvant être occasionnés par des ouragans (relativement fréquents dans le pays), des incendies, de fortes pluies et par la maladie des tâches jaunes ainsi que par la sécheresse. Le calcul des primes à payer et du remboursement lors de sinistre repose sur des formules préétablies. Pour le cas particulier de l'assurance incendie, une prime d'environ 6 roupies par tonne de sucre assurable doit être payée (correspondant en moyenne à environ 0.09 pour cent du prix payé aux petits producteurs); les métayers et le propriétaire de la terre contribuant en fonction de la surface cultivée. Lorsqu'un incendie survient, ces entités sont remboursées sur une base de 250 roupies par tonne (le transformateur recevant également 79 roupies). En général lorsque une catastrophe naturelle se produit, les producteurs sont remboursés à concurrence de 60-65 pour cent de leurs pertes. Cette assurance s'est révélée utile et a été gérée de manière efficace. Même si la situation de Maurice est quelque peu particulière, cet exemple démontre qu'une assurance basée sur des clauses, un produit et une portée géographique précise, peut être viable et favoriser le développement d'un secteur. En outre, le système mis en place est relativement souple car lorsque les réserves du Fonds sont suffisamment importantes, les primes à payer peuvent être réduites. En général, le faible développement du marché des assurances dans les pays en développement provient du fait que les primes, même si elles doivent être calculées de manière à couvrir le préjudice potentiel, sont souvent trop élevées et ceux qui en ont le plus besoin n'ont pas les moyens de les payer.

L'un des principaux problèmes rencontrés est sa faible

¹ Il serait intéressant de citer ici un exemple ayant trait à la production de pétrole. Dans la mer du Nord, il n'est pas rare d'essuyer des pertes d'un million de dollars américains, comme se fut le cas lors de l'explosion en 1989 subie par la compagnie Philips Petroleum. La nécessité d'assurer de telles activités paraît donc évidente.

productivité et le fait que les petits producteurs se trouvent souvent en dessous du seuil d'assurabilité.

18. Par conséquent il n'est nullement étonnant de constater que la plupart des assurances qui existent dans les pays en développement soit gérée par des institutions para-étatiques qui offrent une couverture globale à leurs adhérents. De plus, elles sont quelquefois même considérées comme un instrument de la politique gouvernementale. Cependant, avec l'apparition des courants de libéralisation et le fait que certains producteurs recherchent des couvertures spécifiques, le secteur privé aurait tout le loisir de saisir l'opportunité d'entreprendre certaines activités dans ce domaine.

19. Les compagnies pourraient essayer d'offrir ou d'étendre certaines couvertures d'assurances récoltes, d'ampleur modeste et limitée pour commencer. À mesure que l'expérience s'accumule, que l'infrastructure se met en place et que les méthodes de promotion s'affirment, elles pourraient proposer des protections plus générales et plus complexes.

Tableau 1

Bref aperçu de quelques-unes des assurances récoltes disponibles dans les pays en développement

Pays	Produits concernés	Description de l'assurance
Chili	Fruits, céréales, et colza	Volontaire offerte par une agence privée.
Chypre	Céréales, agrumes, vigne, fruits, cultures fourragères et pomme de terre	Obligatoire administrée par une compagnie para-étatique.
République dominicaine	Riz, haricots, maïs, sorgho, café, cacao, oignons, ail, tomates, bananes, pastèques, coton, ananas, tabac, yucca, pommes de terre et orange.	Liée au crédit et administrée par une agence para-étatique.
Inde	Riz, paddy, blé, céréales secondaires, légumineuses, et graines oléagineuses et dans une certaine mesure vigne, agrumes, bananes, grenades, canne à sucre, caoutchouc, eucalyptus et peupliers.	Liée au crédit et administrée par une agence étatique.
Maurice	Sucre (voire même le thé et le tabac).	Liée au crédit et obligatoire.
Philippines	Riz, blé et tabac.	Obligatoire pour tout recours à des crédits bancaires administrée par une agence para-étatique.
Sri Lanka	Riz paddy et dans une certaine mesure amériques, doliques, soja, maïs, bétel, caoutchouc, coton, tabac, canne à sucre, thé, ananas, fruits de la passion, gingembre, piments, cornichons, pommes de terre, oignons, fleurs, et herbes médicinales.	Administrée par l'Agricultural Insurance Board.
Venezuela	Céréales, sucre, café, légumes, fruits, racines fourragères, graines oléagineuses, et plantes à fibre.	Administrée par une agence étatique.
Iles du Vent	Bananes.	Obligatoire administrée par la société WINCROP.
Zambie	Maïs, soja, coton, tournesol, arachide, sorgho, orge, et le blé.	Volontaire, administrée par une agence étatique
Zimbabwe	Principalement tabac et blé.	Volontaire et individuelle administrée par des compagnies privées.

Source : Secrétariat de la CNUCED, voir à ce sujet le document UNCTAD/SDD/INS/1

20. L'assurance récolte a de tout temps retenu l'attention et est l'élément majeur de l'assurance agricole. Cependant, bien qu'elle soit importante, elle n'est pas la seule à contribuer au développement du secteur rural, les assurances telles que celles ayant trait aux rubriques matériel agricole, entreposage, transformation des matières premières par les producteurs, responsabilité agricole et même assurances vie² ont elles aussi un rôle majeur à jouer. Un exemple intéressant est celui de garanties contre les erreurs et anomalies incombant aux fournisseurs de graines; certains producteurs peuvent maintenant s'assurer contre les pertes financières résultant d'un problème d'intrants.

21. Quelques compagnies d'assurances se sont d'ores et déjà développées en dehors du secteur public et ont imaginé des couvertures d'ampleur modeste pour les petits producteurs. Le développement des systèmes d'assurances ne peut en soit constituer le remède universel aux problèmes du secteur rural. Cependant, des actions entreprises avec des compagnies d'approvisionnement en facteurs de production, de concert avec des efforts pour améliorer la dissémination de l'information agricole, peuvent fortement renforcer l'essor du secteur primaire dans les pays en développement.

22. Les assureurs devraient également chercher à établir des contacts avec d'autres agents tels que les coopératives, syndicats et autres associations professionnelles. En ce qui concerne la promotion par exemple, les foires et les expositions agricoles sont des lieux privilégiés pour présenter les diverses polices d'assurances. L'assurance agricole peut aussi se prêter à une coopération régionale plus intense entre pays en développement.

23. À l'instar des opérations de calcul de rentabilité d'un projet ou d'un investissement, les agents souhaitant développer les assurances agricoles devraient analyser les marchés en prenant comme base le moyen/long terme. Un programme d'assurances agricoles bien conçu a un fort potentiel, même s'il faut quelque peu le subventionner lors de sa mise en place : une assurance récolte peut devenir un instrument de politique agricole nationale (favoriser une spécialisation des récoltes) et contribuer à

Encadré 2

LA CNUCED ET LE DOMAINE DES ASSURANCES

A la treizième session de la commission des invisibles et du financement lié au commerce en 1990, le secrétariat de la CNUCED a obtenu un mandat pour réaliser «une étude sur les possibilités de faire mieux connaître les assurances dans les pays en développement, et en particulier, d'étendre la couverture des assurances aux entités de production dans le secteur traditionnel, en ce qui concerne particulièrement la production agricole, en concevant des catégories d'assurances appropriées et en tenant compte du travail effectué dans d'autres organisations».

Lors de la CNUCED VIII il a été décidé de créer une commission se consacrant aux assurances, commission qui «analyse les perspectives de développement et de renforcement du secteur des assurances et d'accroissement du commerce des pays en développement dans ce secteur». Des études ont donc été entreprises par la CNUCED pour analyser «les liens entre les mécanismes d'assurances, les systèmes de crédit rural, les stratégies de développement ainsi que le rôle des coopératives».

Le travail de cette commission et les études de la CNUCED ont abouti à des tentatives concrètes (en particulier en Afrique) de mise en place de systèmes d'assurance agricole. Un atelier de travail a eu lieu à Mombasa en novembre 1996 à l'issue duquel la mise en place d'un projet d'assistance technique était recommandé.

² En effet, certains organismes financiers imposent la souscription à une telle assurance avant de consentir un prêt.

atténuer la pauvreté dans le monde rural.

24. Il est important de noter ici que les compagnies d'assurances locales, qu'elles soient d'inspiration publique ou privée, se doivent de répercuter une partie des risques assurés sur des agents qui peuvent les supporter. La réassurance (sur le marché local et sur les marchés internationaux) est par conséquent indispensable. Cependant, les réassureurs sont quelquefois loin d'être enthousiastes à l'idée de garantir certains risques dans les pays en développement. Néanmoins, quelques compagnies de réassurances européennes sont présentes depuis quelques années sur ce marché. En outre, certaines solutions originales méritent d'être considérées. Le marché américain a par exemple vu naître un système intéressant. En effet, depuis décembre 1992, le CBOT³ commercialise des instruments financiers (contrats à terme, et depuis 1995 options⁴) portant sur les contrats d'assurances, couvrant les catastrophes naturelles. Le but est de répercuter les risques inhérents sur le marché en offrant la possibilité aux assureurs américains de se couvrir et d'obtenir une réassurance à un moindre coût.

25. Finalement, la collaboration avec les établissements de crédits ruraux constitue l'un des meilleurs moyens pour les assureurs de se développer. Pour accroître leur productivité et accéder à une technologie plus avancée, les agriculteurs ont besoin de prêts afin d'acquérir des facteurs de production et le matériel technique indispensable à la culture de matières premières répondant à certaines normes de qualité. Le secteur bancaire se trouve au cœur du système puisqu'il fournit la plupart du temps le financement nécessaire à la production et permet, lorsqu'un prêt est assorti d'une clause de couverture obligatoire, l'affiliation entre les producteurs et les compagnies d'assurances. La mise en place de systèmes d'assurance agricole permet également aux établissements de crédits de se prémunir contre des risques systémiques (catastrophes naturelles) qui affecteraient une partie importante de leur portefeuille crédit et pourraient les mener à l'insolvabilité.

C. Risques associés aux opérations de financement des producteurs

26. Nonobstant l'importance du problème susmentionné, les risques quantitatifs proprement dits ne sont malheureusement pas les seules sources de danger que l'on puisse observer. En effet, à l'instar des agriculteurs anglais du XIX^{ème} siècle et des observations réalisées par Sismondi, les petits producteurs issus des pays en développement tendent à rentrer dans une logique de marché, et donc dans l'économie monétaire. Pour rester compétitif dans une économie ouverte ils doivent améliorer leur productivité et pour ce faire recourir à l'investissement. Cependant, plus ils investissent, plus ils se fragilisent. Même sans aspirer à se développer, les producteurs doivent financer, en sus de leurs revenus, les intrants (graines, pesticides, engrais, etc.) ainsi que les équipements et matériaux agricoles.

27. Les cultivateurs ont par conséquent besoin de crédit, mais le financement dans les pays en développement est difficile à obtenir et ce d'autant plus que les producteurs sont des agents risqués.

³ A l'instar du MATIF (Marché à terme international de France), le CBOT (Chicago Board of Trade) est une bourse de produits où sont négociés des contrats à terme et options sur les produits de base. Voir à ce sujet «a survey of commodity risk management instruments» - UNCTAD/COM/15/Rev.1, décembre 1994.

⁴ Le 19 septembre 1995, le CBOT a lancé neuf nouveaux contrats optionnels : un contrat notionnel, cinq contrats régionaux et trois contrats d'États (Californie, Texas et Floride).

L'obtention de crédit à la production sera d'autant plus aisée que l'incertitude entachant les agents économiques concernés sera faible. La détention d'une assurance récolte peut, par exemple, constituer un élément déterminant pour acquérir un prêt. Cependant, ce facteur, s'il représente une condition nécessaire, n'est souvent pas suffisant en soi.

28. D'autres stratégies pour garantir un prêt sont souvent nécessaires. En outre, la faible liquidité des marchés locaux tend à exacerber le problème. L'une des clefs pour résorber certaines des difficultés précitées serait le recours au financement disponible sur le marché international. Cependant, là plus encore qu'auparavant, des garanties sérieuses doivent être offertes aux contreparties potentielles.

29. Avant la récolte, lorsque les matières premières ne sont pas encore disponibles, il est relativement difficile d'offrir des gages reconnus. Le danger réside ici dans le fait que, dans les pays en développement qui ne possèdent pas de système fiable d'enregistrement, la production à venir puisse être utilisée plusieurs fois en guise de caution. Cependant, des stratégies peuvent néanmoins être mises en oeuvre, telles que le recours aux crédits documentaires faisant l'objet d'arrangements spécifiques et prenant en compte les besoins ainsi que les exigences des producteurs et des organismes de crédit. Nous pouvons citer ici le contre-crédit où le cultivateur-exploitant reçoit un crédit documentaire de la part d'un exportateur (ou maison de commerce) local, ce dernier étant lui-même au bénéfice d'un crédit documentaire émis par un importateur (acheteur) étranger. Le deuxième crédit est adossé au premier et peut alors servir de garantie. L'utilisation de certains procédés basés sur les échanges compensés peut également constituer un moyen intéressant pour financer les intrants. Au Vietnam par exemple, certaines compagnies commerciales étrangères fournissent graines (et engrais, etc.) et calculent leur remboursement en fonction de la récolte à venir.

30. Lorsque les producteurs disposent d'ores et déjà d'une partie ou de la totalité de la récolte, le recours à des entrepôts et à certaines méthodes basées sur l'entiercement (certificats de nantissement) peuvent grandement améliorer les conditions des pays en développement. Ce système est d'autant plus intéressant qu'il peut être utilisé par de petites entités qui n'ont pas les ressources financières suffisantes pour exploiter d'autres techniques plus coûteuses. En outre, les créanciers potentiels seront sensibles au fait que de telles techniques fournissent une garantie digne de confiance étant donné que les produits de base ne sont plus entre les mains du producteur-emprunteur : le risque de contrepartie est par conséquent annihilé⁵. Cette méthode peut également être employée par les industries de transformation, les compagnies de commerce et les exportateurs comme nous le verrons brièvement dans le prochain chapitre.

⁵ Voir à ce sujet la publication de la CNUCED op. cité : UNCTAD/COM/84.

Encadré 3**L'UTILISATION DE LA MÉTHODE DE L'ENTIERCEMENT OU RÉCÉPISSÉS D'ENTREPÔT
(RÉCÉPISSÉS-WARRANT OU CERTIFICATS DE NANTISSEMENT)
DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT ^{a/}**

Les récépissés d'entrepôt, utilisés en certificat de nantissement, sont des titres négociables émis sur des matières premières. Les divers acteurs commerciaux (principalement les producteurs et les transformateurs, mais également les maisons de commerce, les exportateurs, etc.) opérant dans le secteur des matières premières ont en effet la possibilité de convertir leurs stocks (qui sont souvent perçus comme une contrainte car immobilisant des capitaux) en instruments négociables. L'adoption de telles techniques améliore la commercialisation puisque ces récépissés peuvent être vendus, échangés, utilisés comme garantie lors d'un emprunt, employés dans une lettre de crédit commercial, ou même servir de moyen de compensation pour une position à terme ouverte (lors d'une notification de livraison).

Les producteurs bénéficient donc d'un instrument qui leur permettra d'étendre la période de vente au delà de la date de récolte et de profiter d'un prix souvent meilleur. En effet, en cédant sa production à un entrepôt accrédité, le cultivateur est au bénéfice d'un récépissé d'entrepôt qui pourra être utilisé comme garantie pour obtenir un prêt à court terme à des conditions favorables. A l'instar des producteurs, les usines de transformation ont alors la possibilité de pré-financer leurs activités. Des opérations structurées reposant sur un système de certificats d'entrepôt seront reconnues par les banques commerciales et fourniront un gage de sécurité fort apprécié, car rendant possible l'accès aux crédits internationaux. De plus, les exportateurs/négociants de matières premières détenteurs d'une lettre de tierce détention pourront également obtenir un financement en devise à des conditions proches du marché (c'est-à-dire à des taux d'intérêt plus faibles) et être ainsi couverts contre les risques de change (puisque le remboursement de la dette et les revenus provenant de l'exportation seront exprimés dans la même monnaie). Dans la pratique ce genre de technique est par exemple utilisé au Kenya et en Ouganda où les stocks de café servent souvent de garantie pour obtenir un pré-financement (en livre sterling), en Malaisie pour le poivre ou aux Philippines pour le sucre.

L'emploi de certificats d'entrepôt améliore nettement les conditions commerciales. Les acheteurs/créanciers potentiels n'ayant plus besoin de voir, ni de prendre forcément possession des produits, d'avantage de souplesse et de flexibilité apparaîtra. En parallèle, la baisse du niveau de risque y relatif induira une hausse des volumes échangés ainsi qu'une réduction des coûts de transactions. L'utilisation de ces techniques aura en outre l'avantage de contribuer au développement (ou au renforcement) des marchés du disponible ainsi que des marchés à livraison différée. En effet, les opérations ne seront pas confinées aux seuls lieux de stockage ou d'inspection. Des transactions de gré à gré ou sur un marché organisé pourront par conséquent être réalisées. Si elles induisent la livraison des produits à une date ultérieure, les conditions sous-jacentes seront réunies pour le développement d'un marché à livraison différée, voire dans certaines circonstances (très exceptionnelles soit dit en passant) d'une bourse de produits de base (en Afrique du Sud par exemple, certains entrepôts sont reliés au marché à terme SAFEX)

Il est important de souligner ici que le recours aux récépissés d'entrepôt combiné à une opération en couverture d'arbitrage contribuera à renforcer la qualité de la garantie puisque la valeur du stock sera sécurisée. En effet, les banques seront prêtes à avancer 80 à 90 pour cent de la valeur de la transaction

^{a/} Voir à ce sujet : *Collateralized commodity financing, with special reference to the use of warehouse receipts*, UNCTAD/COM/84, juillet 1996 et Richard Lacroix et Panos Varangis : *Using warehouse receipts in developing and transition economies*, Finance and Development, septembre 1996.

Encadré 3 - suite

si elles sont au bénéfice d'un «récépissé couvert» alors qu'elles n'accorderont que 50 à 60 pour cent dans le cas contraire. L'exemple de la banque ZEP peut être cité ici. Cette institution a adopté un système connu sous le nom de contrat de prix garantie. C'est un pacte, initialement proposé aux associations de petits producteurs, transformateurs, commerçants et exportateurs de huit pays de l'Afrique de l'Est, qui permet le pré-financement des filières café et coton à des taux défiant toute concurrence. Cette opération est possible car elle est basée sur des récépissés d'entrepôt couverts à l'aide d'options. Au Kenya par exemple, la banque ZEP finance les exportateurs de café et reçoit en contrepartie les récépissés en nantissement; elle leur offre en sus une option de vente (acheté sur le «Liffe/LCE») qui leur garanti un prix minimum pour leur café stocké. Cette opération résume en fait le fonctionnement détaillé du contrat de prix garantie. La Banque Africaine d'Import-Export (AFREXIMBANK), également active dans nombre de pays africains, offre en sus de ce système un programme spécial de gestion des risques dont une garantie contre les risques politiques et souverains.

Bien que très répandu dans les pays industrialisés, ce genre de stratégie n'est cependant pas fréquemment utilisé dans les pays en développement ^{b/}, et ce principalement en raison de l'absence de cadres institutionnels et structurels appropriés. En effet, parmi les divers obstacles que l'on peut dénombrer, les deux principaux sont dus à un environnement juridique, légal et institutionnel inadapté ainsi qu'à l'inexpérience des acteurs commerciaux - principalement les banques locales. Le cadre juridique doit clarifier la notion de gage commercial et reconnaître les récépissés d'entrepôt comme des certificats de nantissement. En outre, l'inspection des matières premières, pour garantir l'adéquation entre la qualité physique et celle déterminée par le certificat, doit être réalisable. Tout une série de critères précis doivent donc être mis en place pour que le développement de systèmes basés sur la tierce détention ait lieu. Les avantages en sont nombreux et les barrières entravant leur utilisation ne sont pas insurmontables. Il est vrai qu'un certain nombre de réformes doivent être adoptées et que des décisions mineures peuvent quelque peu contrecarrer les efforts entrepris.

Néanmoins, l'expérience démontre que la possibilité existe et qu'un certain nombre de pays (par exemple la Pologne) ont su créer les conditions pour exploiter les possibilités qui leurs étaient offertes dans ce domaine. Il serait dommage que d'autres n'en profitent pas !

^{b/} Cependant un certain nombre d'entre eux ont eu recours à ce genre de techniques - comme ce fut le cas pour l'Inde, le Mali (depuis 1987/88), le Mexique, l'Afrique du Sud, ou ont mis en place un système qui fonctionne correctement comme par exemple en Indonésie, au Ghana (qui a débuté un projet pilote sur le maïs en 1993). D'autres pays, comme la Pologne, la Roumanie ou l'Ouganda ont d'ores et déjà entrepris des réformes structurelles et légales pour adopter un système commercial intégrant la tierce détention.

31. D'autres risques entravant le bon fonctionnement du commerce des produits de base existent encore au niveau local. Bien que nombreux et variés les principaux sont ceux associés à un litige quant à la quantité attendue, au non-respect de la qualité, à l'ajournement de la livraison, etc.

D. Risques de non-livraison ou livraison partielle

32. Une maison de commerce qui s'engage contractuellement avec un producteur prend des risques : un risque de non-livraison s'il est lié simultanément à un client acheteur, un risque lié au cours du produit si les prix à payer au producteur ont déjà été fixés et un risque de crédit si l'agriculteur a reçu

un acompte.

33. En effet, les maisons de commerce, intermédiaires par excellence, traitent souvent en parallèle avec un producteur et un acheteur. Il est certain qu'un défaut de paiement dans la sphère de production se répercutera sur la maison de commerce et aura donc un effet récursif tout au long de la chaîne commerciale.

34. Comme nous l'avons souligné auparavant, le producteur a recours à des intrants pour pouvoir cultiver ses produits. Il doit donc se procurer des fonds avant même que la récolte soit disponible. Les maisons de commerce sont souvent les entités qui fournissent les crédits nécessaires. Une relation commerciale basée sur la confiance va ainsi s'instaurer, et la non-livraison portera un préjudice non négligeable à nombre d'acteurs commerciaux.

35. Une fois la récolte réalisée, le producteur peut également faillir à ses obligations contractuelles. En effet, l'un des facteurs primordiaux pouvant influencer la non-livraison à ce stade sera la hausse du prix du produit considéré. Si un prix prédéterminé a été conclu avec la maison de commerce et que les cours augmentent considérablement, le producteur sera tenté de vendre sa production à un autre acteur au nouveau prix du marché. Cependant, si les agriculteurs s'imaginent réaliser un gain à court terme, leur réputation sera entachée et ils éprouveront alors d'énormes difficultés à écouler leurs marchandises et à obtenir un financement dans le futur. Un gain à court terme peut en fait, se traduire par de lourdes pertes lorsque la situation est analysée sur le long terme.

36. Le risque de non-livraison et de crédit sont tous deux des risques de contrepartie (le risque de prix sera discuté ci-après). Si le producteur livre effectivement la marchandise, il n'y a pas de problème. Dans le cas contraire la maison de commerce subirait donc une perte. Dans les pays en développement, ces risques sont relativement élevés, et dépendent de trois facteurs:

★ L'absence de systèmes d'assurances agricoles courants et fiables : lorsque la récolte est insuffisante et que le producteur ne peut respecter ses engagements (effectuer la livraison), son partenaire commercial n'aura souvent aucun recours en l'absence d'assurances fiables.

★ Le faible poids du système bancaire formel et une structure financière archaïque voire inexistante: dans les pays développés, les reconnaissances de dette peuvent être négociées auprès des banques; les maisons de commerce ont également la possibilité de recourir à des compagnies spécialisées dans l'affacturage. (voir encadré 4 ci-après). Alternativement pour les contrats importants, les maisons de commerce peuvent exiger une garantie de bonne fin par un organisme ou un entrepôt spécialisé. De telles possibilités ne sont malheureusement pas très souvent exploitées car mal connues des acteurs économiques localisés dans les pays en développement.

★ Un système juridique peu développé, qui augmente la difficulté de signer des contrats avec des maisons de commerce fiables, ou rend le recours à des garanties (terre, récolte) difficile.

E. Risques sur le physique

37. Lorsqu'une maison de commerce a pris possession du produit, elle est chargée de le transporter et de le conserver. À ce niveau, cet agent économique est donc confronté aux risques de transport et de stockage. Ce problème est exacerbé dans les pays en développement en raison de l'absence de réseaux de transport adéquats, de structures de stockage fiables et d'assurances contre la détérioration du produit et le vol.

38. Le risque de transport survient généralement entre le lieu de production et l'endroit où est localisée la maison de commerce. Dans la plupart des pays en développement, l'infrastructure ne favorise guère le transport et des moyens souvent archaïques sont sources de dangers supplémentaires (pour de plus amples informations, se référer au chapitre III).

39. Les risques sont encore exacerbés par les détournements et autres brigandages potentiels qui peuvent surgir au cours du déplacement. En outre, lorsque des biens sont détournés, les recours à l'encontre du transporteur sont compliqués et n'entraînent pas systématiquement une indemnisation. Cependant, nombre de maisons de commerce sont situées non loin du point de production, ce qui diminue le temps de transport et donc la probabilité de voir se produire de tels événements.

40. Des risques de vol ou de détournement existent également lorsque la maison de commerce décide de stocker les produits, mais, à ce stade il est possible de mettre un système de garanties ou d'assurances en place. En fait, le problème paraît moins crucial du fait même que les marchandises sont sous la garde de l'acteur lui-même.

41. D'autres risques d'ampleur considérable apparaissent lorsque l'on considère des opérations de stockage. Il s'agit de ceux se rapportant à la détérioration des matières premières, denrées souvent périssables, et aux mouvements des prix des produits de base. La qualité des produits est très importante, et il est indispensable qu'elle soit maintenue tout au long du processus de stockage. Les maisons de commerce et autres entreprises de négoce (voire dans certains cas les associations de producteurs) doivent donc recourir à des structures appropriées, sinon elles devraient considérer les possibilités d'arrenter des entrepôts reconnus. Elles pourraient alors en profiter pour avoir recours aux techniques modernes de financement décrites dans l'encadré 3.

42. L'élément majeur qui sous-tend la gestion des stocks de marchandise est la valeur assignée aux stocks en question. L'élément fondamental est le prix utilisé pour la déterminer. Une baisse de prix aura un impact sur la valeur totale du stock. Sans l'utilisation des couvertures existantes, de fortes variations de prix entraîneraient inévitablement la faillite de nombreuses maisons de commerce du fait même qu'elles seraient souvent obligées de vendre, dans le futur, des produits moins cher que le prix payé aux producteurs. Étant donné la grande instabilité des cours des matières premières, ces entités seront peu disposées à détenir un stock. Cependant des stratégies de gestion des risques de prix existent et peuvent non seulement grandement améliorer la situation des différents acteurs économiques de la filière, mais également favoriser leur flexibilité.

F. Risques de prix

43. L'origine du risque de prix, l'un des écueils les plus dangereux pouvant apparaître tout au long de la filière, réside dans le fait que la plupart du temps les opérations d'achat (ou d'engagement) et de vente sont décalées.

44. Dans la sphère de production, la période écoulée entre la décision de produire, donc d'investir, et la récolte peut être relativement importante. Le calcul du financement de départ devrait, selon toute logique économique, tenir compte des revenus escomptés; or les flux futurs sont aléatoires, puisque dépendant de prix instables. Les opérations de stockage sont par définition asynchrones du fait du décalage entre la collecte des produits et leur consommation. Comme nous l'avons souligné, de nombreuses transactions commerciales reposent sur des opérations à terme, principalement dans le but de s'assurer un marché («short sales»⁶) ou, si l'on considère l'effet miroir des achats à terme, pour être sûr de la disponibilité du produit.

45. Dans la plupart des pays en développement, c'est l'État qui contrôlait la collecte interne, les prix, la qualité et la commercialisation des principaux produits agricoles. Les cours étaient soit régulés directement, soit stabilisés par des organismes para-étatiques (caisses de stabilisation, marketing board) spécialement créés à cet effet. Des systèmes de stabilisation nationaux administraient les prix internes et tentaient de neutraliser les effets néfastes de la fluctuation des cours des matières premières. Cependant, nombre de ces programmes, dont l'efficacité n'était pas en question dans les années 1970, reposaient sur des postulats (de cours et de change) qui se sont avérés, dans les années 1980, très éloignés de la réalité. L'effondrement continu des prix des matières premières a complètement modifié la situation, le secteur public n'agissant plus pour stabiliser mais pour soutenir les cours. Quoi qu'il en soit, dans les deux cas, l'État assumait donc la plupart des risques de prix.

46. Depuis la fin des années 1980, les divers courants de libéralisation et d'ajustements structurels ont transformé radicalement les systèmes régissant la commercialisation interne et externe des produits primaires dans de nombreux pays en développement. Les gouvernements ont donc tendance à favoriser l'essor du secteur privé, secteur qui joue un rôle de plus en plus important. Ces transformations ont d'ailleurs été considérables dans nombre de pays africains et sud-américains. Depuis le démantèlement progressif des caisses de stabilisation, les cultivateurs reçoivent une large part du prix final de leur produit, mais en contrepartie ils ne sont plus protégés contre l'instabilité des cours survenant sur le marché mondial. Les différents acteurs économiques de la filière se retrouvent également confrontés aux mêmes difficultés et, sans expérience dans ce domaine, ils ne savent souvent pas comment gérer les risques de prix⁷. En effet, force est de s'interroger si ce transfert de risque de l'État aux entités commerciales du secteur privé a été accompagné, de manière à fournir les moyens à ces acteurs de se prémunir contre ces aléas !

47. Il nous paraît pertinent à ce stade de prendre quelques exemples simples de transactions

⁶ Les positions courtes (short) signifient un excédent de ventes sur les achats. Par exemple, une maison de commerce qui détient 40 lots de cacao mais qui s'est engagée à vendre 60 lots dans 3 mois est courte de 20 lots.

⁷ «Government policies affecting coffee export marketing», UNCTAD/COM/MISC.55/ADD.1, novembre 1993, vol.2.

commerciales courantes en l'absence d'instruments de gestion des risques.

48. Considérons, en premier lieu, le cas du stockage. La consommation de la plupart des produits agricoles s'effectue au cours de l'année, tandis que la production est ponctuelle. Si le marché est efficient, certains acteurs commerciaux auront pour fonction de stocker les produits pour assurer l'adéquation entre l'offre et la demande. Cependant, les opérations de stockage ont le double désavantage d'immobiliser des liquidités et d'exposer l'agent responsable à un risque de prix. En effet, nul ne doit sous-estimer la probabilité que cet agent ne puisse vendre son produit qu'à un prix nettement inférieur à celui d'acquisition - ou dans le cas d'un producteur, que le cours en vigueur soit plus bas que celui qu'il aurait pu recevoir s'il avait vendu immédiatement (en cas de surproduction, les cours peuvent même être moins élevés que certains coûts de production). Par conséquent, en l'absence de stratégies de couverture, les acteurs économiques vont réduire au strict minimum leurs stocks saisonniers. De tels comportements, rationnels en soi, vont accroître la rigidité et par conséquent contribuer à augmenter la volatilité des cours des matières premières.

49. Considérons maintenant la sphère de transformation. L'une des caractéristiques des entreprises de transformation est l'étroitesse de leurs marges. En effet, les intrants représentent en général 90 à 95 pour cent du prix après transformation, le profit net étant d'environ 1 à 2 pour cent. Le gain potentiel issu de ces industries est souvent tellement faible que la moindre variation de cours, entre l'achat de la matière première et l'obtention du «produit fini», peut entraîner une perte sèche. Lorsque l'on considère la forte volatilité des prix des produits de base, il est relativement aisé de saisir l'importance du problème.

50. En dernier lieu, en l'absence d'instruments de gestion des risques, le secteur bancaire (et autres acteurs financiers) est peu disposé à financer les opérateurs nécessaires. À l'instar des maisons de commerce locales, les coopératives agricoles peuvent être très touchées par l'instabilité des prix, d'autant plus qu'en général la surface financière (part des fonds propres) de ces entités est relativement faible. Le moindre changement de cours peut donc avoir une incidence catastrophique sur leurs réserves financières et même les entraîner à la faillite. Les banques hésiteront donc à accorder des crédits aux commerçants locaux (et producteurs) opérant dans le secteur primaire, en particulier à ceux qui n'utilisent aucune couverture en arbitrage d'effectif. Le financement étant indispensable à toute opération de ce genre, ces obstacles freinent considérablement le bon fonctionnement de la filière.

51. Une fois réalisée l'identification des risques de prix et de l'agent économique «affecté», des stratégies existent pour, sinon les éliminer, tout au moins les gérer de façon efficace. Le recours aux marchés à terme organisés ou aux instruments de gré à gré permet un transfert des risques des agents qui ne peuvent les assumer, (ou qui ont une aversion pour les risques), à ceux qui cherchent à spéculer ou à ceux qui ont un «profil» risque opposé. En effet, la capacité de conserver et d'absorber les risques

doit être calculée par rapport à la résistance financière de l'entité considérée.

52. D'autres méthodes sont également envisageables dans certains cas. Par exemple en réalisant des opérations couplées (back to back), c'est-à-dire en signant simultanément un contrat d'achat et une promesse de vente d'une quantité donnée de marchandise, une maison de commerce peut éviter les risques de cours. Cependant, dans la réalité, de telles opérations sont rares, l'existence même des intermédiaires reposant sur le fait que les

Encadré 5

LES CONTRATS À TERME

Un contrat à terme correspond à un accord d'achat ou de vente (devant être réalisé ultérieurement) d'une quantité donnée d'un produit spécifique, accord dans lequel est stipulé, à la conclusion, le prix futur à payer ou à recevoir. Le contenu et les échéances sont standardisés, tandis que le montant à payer fait l'objet de cotations quotidiennes sur une bourse organisée à cet effet. Ce genre de contrat offre à leurs utilisateurs une grande souplesse en matière de négociabilité, de liquidité et de rapidité d'exécution (la possibilité de dénouer la position initiale avant l'échéance fixée est chose courante). Ces instruments sont plutôt utilisés pour gérer les flux à court terme, mais certains ont des périodes de validité plus importantes, allant jusqu'à 36 mois.

transactions soient découplées.

Marchés à terme

53. Le marché à terme organisé ou bourse de commerce (ou encore bourse de produits) est un lieu créé par une association de membres. En cet endroit, sont réunis des acteurs économiques ayant des finalités différentes (couverture en arbitrage d'effectif, arbitrage et spéculation), d'où la possibilité de transférer les risques des agents qui ne désirent pas les supporter à ceux qui aspirent à faire mieux que le marché.

54. En cette place sont achetés et vendus des contrats représentant des lots de marchandises bien déterminés. Ces transactions à terme sont effectuées de manière ordonnée et contrôlée. Bien qu'il soit toujours possible d'opérer par la suite une livraison physique, dans la quasi-totalité des cas, la transaction sera dénouée par une opération inverse, l'opérateur encaissant ou réglant la différence de cours. Les contrats négociés par les bourses de produits sont en fait un accord ou un droit par lequel un acheteur et un vendeur s'engagent à réaliser une opération sur un produit de base donné, à un prix convenu et à une date fixée à l'avance. Ces droits sont matérialisés par des

contrats fortement standardisés donc fongibles (droits parfaitement cessibles). Ils sont enregistrés auprès d'un organisme appelé chambre de compensation qui assure la bonne fin des opérations et se substitue à l'acheteur et au vendeur dans les droits et obligations des

Encadré 6

LES OPTIONS

L'option confère à son détenteur un droit et non une obligation de réaliser une transaction sur un produit à un prix prédéterminé, appelé prix d'exercice, et pendant une période donnée. La valeur ou le prix d'une option vendue par un opérateur et achetée par un autre est appelé «prime». La date d'échéance est le dernier jour où l'acheteur peut vendre ou exercer son droit. Il existe deux types d'options, l'option d'achat qui protège contre le risque de hausse des cours et l'option de vente qui préserve contre une baisse potentielle des prix. Les options sont des instruments proposés par les marchés à terme et de gré à gré. L'achat d'options est la principale formule permettant d'utiliser les marchés à terme sans s'exposer aux problèmes de liquidité. Les options peuvent être considérées dans certains cas comme des instruments offrant une meilleure flexibilité que les contrats à terme, en particulier dans les pays dont l'infrastructure bancaire est peu développée. Ces instruments permettent par exemple de garantir un prix minimum sans souffrir de problèmes de trésorerie. Un des facteurs à considérer avec intérêt à ce niveau sera le choix du prix qui convient pour l'exercice de l'option, ainsi sera sélectionné une bonne assurance à un bon prix.

co-contractants⁸.

55. De nombreux marchés à terme (comme par exemple le MATIF, le CBOT, le CME, Liffe, le CSCE, NYCE, LME, COMEX, IPE, SIMEX, etc.) existent et sont le siège d'échanges ayant des spécificités différentes et portant sur les matières premières⁹.

56. De manière sommaire, plusieurs finalités, correspondant aux différentes contraintes des acteurs économiques, sous-tendent l'utilisation des instruments à terme; les trois objectifs principaux sont la couverture en arbitrage d'effectif, la spéculation et l'arbitrage :

★ La couverture : l'idée générale des marchés à terme est de compenser respectivement les pertes et les gains réalisés sur le marché physique, par des gains et des pertes équivalents sur le marché à terme.

★ La spéculation : une opération de spéculation consiste en une prise de position à terme motivée par l'espoir d'un gain futur induit par le dénouement favorable de cette position. Une opération spéculative se dénoue avec profit sur le marché à terme si, et seulement si, le sens attendu du mouvement du cours a plus que compensé le coût d'immobilisation du dépôt de garantie et le paiement des éventuels appels de marge durant l'opération.

★ L'arbitrage : le principe de l'arbitrage est fondé sur l'exploitation des écarts qui existent entre les prix au comptant et à terme (arbitrage comptant/terme), les cours d'un contrat entre les diverses échéances de cotation (arbitrage terme/terme), les prix des contrats négociés sur la même place ou sur des marchés différents, les prix de différentes combinaisons synthétiques d'instruments (par exemple, l'achat combiné de contrats à terme et d'option de vente correspond à l'achat d'une option d'achat), etc.

57. En outre, les bourses de produit procurent des informations sur les prix en publiant des cours de référence qui servent de base dans la négociation des contrats sur le physique et dans le choix des formules commerciales à utiliser. En effet, les marchés à terme servent de vecteurs pour transférer le risque des acteurs économiques qui ne peuvent ou ne veulent l'assumer à ceux qui ont les moyens de l'assurer. C'est également le lieu où est échangé, de manière transparente, l'information et où sont déterminés les cours des matières premières cotées. Ces bourses fournissent des indications sur les prix futurs et la tendance à moyen terme, informations qui vont influencer la décision des acteurs économiques traitant le physique.

58. Outre, les stratégies de couverture offertes par les marchés organisés, de nombreux instruments donnent la possibilité de se protéger contre les effets nocifs de la fluctuation des cours des matières premières. Les contrats à livraison différée - contrats de gré à gré - sont l'une des formules retenues

⁸ La chambre de compensation se substitue à l'acheteur et au vendeur et devient la contrepartie de chacun. Elle garanti, par l'intermédiaire de ses membres, le bon fonctionnement des opérations et supprime le risque de contrepartie.

⁹ Voir à ce sujet le document de la CNUCED - UNCTAD/COM/15/Rev.1, op. cité, où sont également décrits les différents instruments de gré à gré.

pour réduire le risque de prix; ce sont des instruments semblables aux contrats à terme bien qu'offrant moins de flexibilité, car la livraison de la marchandise doit de toute manière être effectuée. En outre, étant donné l'absence de marché organisé, un risque de contrepartie existe.

59. D'autres instruments répondant aux attentes concrètes des acteurs économiques sont également disponibles. Les swaps (ainsi que tous les autres contrats combinés ou dérivés) sont, par excellence, des outils fondamentaux pouvant procurer aux agents économiques qui le désirent les moyens de se couvrir sur le long terme. Là encore, le risque de contrepartie est présent, et le fait même que les liens contractuels reposent sur la fiabilité des contractants nous démontre une fois de plus l'importance de la réputation des entités. Comme nous l'avons souligné précédemment, des moyens pour garantir la bonne fin des opérations existent et ne doivent pas être écartés. Il est par conséquent important d'adapter les comportements individuels et de résoudre les problèmes législatifs¹⁰ qui ne seraient pas compatibles avec les intérêts commerciaux des acteurs économiques.

60. En résumé le terme «instruments et techniques de gestion des risques liés aux prix des produits de base» englobe donc une gamme étendue d'outils financiers destinés à gérer les risques de fluctuation des cours (et des devises) associés aux divers produits de base (produits agricoles, métaux, minéraux, pétrole). Les contrats à terme, d'option et d'échanges sur produits de base sont autant d'instruments qui, utilisés en couverture d'arbitrage en effectif, pourraient considérablement améliorer la situation commerciale (et de production) des entités localisées dans les pays en développement. Comme nous l'avons constaté, ils permettent aux exportateurs de se protéger contre les fluctuations futures du prix des produits considérés. La plupart de ces produits sont négociés en bourse; toutefois, les banques et certaines maisons de commerce organisent des contrats sur mesure - largement utilisés pour le pétrole, le maïs, le sucre, le bois, le cacao, etc.

61. Néanmoins, divers obstacles entravent la bonne utilisation des services de gestion des risques financiers. Nous pouvons en citer trois ici :

- ✓ la réputation de solvabilité des entreprises qui ont recours aux instruments de gestion des risques;
- ✓ l'obligation de payer d'avance les frais ou les primes;
- ✓ les obstacles structurels locaux (contrôle des changes).

62. Une multitude d'obstacles d'ordre réglementaire et technique peuvent également être recensés. Toutefois, la principale barrière est certainement due à la méconnaissance du fonctionnement et des propriétés caractérisant les instruments dérivés et les techniques modernes de financement.

G. Risques résultant des lacunes de l'infrastructure commerciale¹¹

¹⁰ Voir à ce sujet, «legal and regulatory aspects of financing commodity exporters and the provision of bank hedging line credit in developing countries» - UNCTAD/COM/56, par Nicholas Budd, White Case, Paris, février 1995.

¹¹ Voir, par exemple, à ce sujet le «Rapport du symposium international des Nations Unies sur l'efficacité commerciale», TD/SYMP.TE/6, 4 novembre 1994.

63. En l'absence de procédures efficaces, d'accès à l'information et aux techniques modernes de communication, de services de support et de logistique adaptée, un certain nombre d'acteurs économiques sont marginalisés et restent à la périphérie du commerce international.

64. L'efficacité commerciale a une influence directe sur les coûts des transactions¹², le nombre de participants et donc la création de nouveaux courants de commerce. En effet, faute d'informations mercantiles spécifiques et de programmes appropriés de formation, certains risques, qui pourraient par ailleurs être évités, peuvent apparaître soudainement et heurter les entités commerciales de la filière.

65. L'efficacité commerciale répond à un besoin urgent : les acteurs des pays en développement doivent prendre conscience de l'influence croissante des outils et applications informatiques sur le commerce international. La promotion de l'utilisation de modèles permettant de réduire le coût des transactions et les risques liés à l'absence d'information (ou à des informations erronées) doit être considérée.

66. Ces dernières années, des progrès sensibles ont été accomplis quant à l'instauration de relations commerciales plus ouvertes et plus dynamiques. De nombreux pays, en particulier en développement et en transition, ont fait des efforts appréciables pour libéraliser leur économie et adapter leur politique commerciale au nouveau contexte multilatéral. Dans cette optique, l'efficacité commerciale, qui permet un commerce plus rapide, plus simple, plus large et moins onéreux, est un moyen d'action précieux : elle constitue le lien naturel entre le vaste objectif de renforcement du commerce et du développement, d'une part, et les mesures pratiques nécessaires pour permettre à la communauté internationale d'atteindre cet objectif, d'autre part.

67. L'efficacité commerciale est un domaine crucial pour les pays en développement. Le renforcement de la coopération entre les secteurs privés et publics constitue la clef de voûte de tout succès. Les organismes de développement privés, nationaux ou internationaux, ont des rôles différents mais complémentaires à jouer. Un domaine d'une importance particulière où leurs énergies devraient se conjuguer est celui relatif aux normes internationales et aux dispositifs technico-juridiques se rapportant aux mesures d'efficacité commerciale.

68. Pour renforcer l'efficacité commerciale, les compagnies devraient bénéficier d'un bon cadre institutionnel.

Six domaines clefs¹³ peuvent être mis en exergue ici :

- ✓ les services fournis par les banques et les assurances;
- ✓ la simplicité et la transparence des transactions et procédures douanières;

¹² D'après certaines estimations de la CNUCED, ces coûts s'élèveraient de 7 à 10 pour cent de la valeur du commerce mondial.

¹³ Ces six domaines ont été inclus dans le programme de travail de la CNUCED à la huitième session de la conférence de Carthagène, domaines qui ont en fait été définis par le groupe de travail *ad hoc* établi par la conférence.

- ✓ le libre accès aux informations commerciales;
- ✓ l'efficacité et la fiabilité des systèmes de transport;
- ✓ un système de télécommunication approprié;
- ✓ l'adoption de pratiques commerciales pertinentes.

69. Dans ce contexte, il nous paraît intéressant de mettre en exergue les principaux éléments pouvant conduire à l'apparition de risques le long de la filière; principalement en gardant à l'esprit les difficultés connexes à toute transaction relative aux produits primaires, et, dans une certaine mesure, en examinant brièvement les principales entraves techniques et logistiques faisant obstacle à l'utilisation de stratégies modernes de commercialisation.

1. *Services fournis par les banques et les assurances :*

70. Le recours aux vecteurs modernes de financement, aux produits des assurances et aux instruments de gestion des risques est capital pour favoriser l'expansion du commerce national et international. Les pays en développement ne doivent pas rester en marge, d'autant plus qu'ils ont la possibilité d'adopter les dispositions nécessaires pour améliorer leur situation dans ces domaines. En effet, le difficile accès à des services financiers appropriés affecte la compétitivité des entreprises des pays en développement (particulièrement les PME) et constitue un obstacle majeur à leur participation au commerce international.

71. Les compagnies qui n'ont pas la chance d'utiliser les services modernes éprouvent d'énormes difficultés à maîtriser les risques qui les assaillent quotidiennement et à maintenir leur compétitivité face aux agents économiques étrangers. Un certain nombre d'activités pourraient être réalisées dans le domaine des services en tenant compte des conclusions relatives à l'accord général sur le commerce des services inclus dans l'acte final de l'Uruguay Round et des négociations en cours (à l'OMC) relatives à la libéralisation des services financiers¹⁴. Les points suivants pourraient par exemple être considérés :

- ✓ analyser l'impact des limitations et dérogations ayant trait aux services financiers et leur effet sur la compétitivité des compagnies de commerce;
- ✓ examiner les réglementations nationales en vigueur concernant le financement du commerce, le contrôle des changes, la fiscalité, les assurances et les paiements internationaux afin d'assurer leur compatibilité avec les stratégies modernes de commercialisation;

¹⁴ En effet, au terme de l'acte final de l'Uruguay Round, 76 pays s'étaient engagés en faveur d'un accord sur les services financiers. Néanmoins, les propositions faites par les États membres n'ont pas été reconnues comme suffisantes par certains pays et des négociations spéciales ont été menées fin juillet 1995. A cette date, un accord «provisoire» a été conclu permettant de retenir la meilleure offre (à l'exception de celle des États-Unis) négociée pendant les deux années passées, et ce pour une période initiale s'achevant le premier novembre 1997. A l'heure actuelle, les États membres sont en cours de négociation pour tenter d'améliorer l'offre originelle.

✓ autoriser les compagnies de commerce à détenir des devises pour acquérir des instruments de gestion des risques qui accroîtront leur compétitivité.

2. *Simplicité et transparence des transactions et procédures douanières :*

72. L'un des problèmes pouvant induire des risques commerciaux (retardement de la livraison, interdiction d'exporter ou d'importer, etc.) est lié aux procédures administratives et douanières de ces pays. En effet, elles sont souvent lentes, peu transparentes et donc sources d'incertitudes et de risques. La rapidité d'exécution n'est pas seule en cause ici, mais surtout la prévisibilité des décisions. Une des clefs de ce problème réside dans la poursuite des efforts entrepris dans le sens d'une meilleure coopération entre le secteur privé et les autorités publiques compétentes.

3. *Libre accès aux informations commerciales :*

73. L'accès régulier et instantané à des renseignements commerciaux précis et compréhensibles ainsi que les moyens de tirer profit de ces informations constituent également l'une des conditions fondamentales propres à améliorer l'efficacité du commerce. Des informations insuffisantes et imprécises contrecarrent les projets de planification et compliquent encore plus les opérations lorsque des

problèmes surviennent. Dans la plupart des pays en développement, l'environnement n'est pas réellement propice à une transmission efficace des informations.

74. Nous pouvons citer par exemple ici le problème de la dissémination des cours à terme cotés par les principales bourses de produits. Même si les agents des pays en développement n'utilisent pas les instruments financiers pour se couvrir, ces prix sont des indicateurs essentiels à la détermination des cours physiques. En effet, de nombreux acteurs économiques n'ont pas accès à ce genre d'information et n'ont pas une idée précise du niveau des prix pratiqués sur le marché. Il n'est pas

Encadré 7

LA RÉFORME DOUANIÈRE : SYDONIA.

La CNUCED possède un programme de réforme douanière et d'informatisation des douanes : le système douanier automatisé (SYDONIA). C'est un logiciel informatique qui est composé de différents modules : licences d'importation et d'exportation, contrôle des manifestes, traitement et validation des déclarations en douane, inspection, régimes d'entreposage et d'attente, comptabilité douanière, etc. En outre, il permet d'intégrer des données définies par l'utilisateur.

Ce programme, qui a d'ores et déjà été introduit dans 68 pays dont 27 PMA, a comme objectif de :

- réformer les procédures et la gestion douanières pour améliorer l'efficacité;
- assister les gouvernements pour simplifier et harmoniser les procédures et les formalités commerciales;
- encourager l'adoption de normes internationales, et notamment de la norme EDIFACT, pour faciliter les transactions du commerce international;
- améliorer la fiabilité et l'actualisation des données sur le commerce extérieur.

Dans deux pays par exemple, le Ghana et Maurice, l'utilisation de ce système a permis de ramener les délais de dédouanement d'une semaine à une demi-journée.

étonnant de constater que certains d'entre eux puissent se faire abuser par des opérateurs peu scrupuleux. En outre, les cours à terme servent de référence pour la détermination d'une multitude de formules de prix utilisées dans des contrats commerciaux. La méconnaissance des renseignements idoines est par conséquent un désavantage incontestable pour les acteurs commerciaux et constitue une menace pour ceux qui les ignorent ou, qui n'ont pas la possibilité de consulter régulièrement ce genre d'information.

75. Pour promouvoir la dissémination des informations commerciales ainsi que la non discrimination dans la propagation des renseignements, il serait par exemple intéressant :

- ✓ de stimuler la vulgarisation et renforcer le processus de promotion des diverses sources d'information économique qui dispensent des renseignements sur les conditions et stratégies commerciales modernes;
- ✓ de favoriser les activités de formation se concentrant sur l'amélioration de la compréhension et de l'utilisation des diverses informations commerciales.

4. *Efficacité et fiabilité des systèmes de transport :*

76. Un autre risque d'une certaine importance dans les pays en développement est celui lié à l'état de l'infrastructure relative aux transports. Ce domaine, comme nous le verrons plus en détail dans le chapitre III est une importante source de risques; l'état de l'infrastructure ayant une influence majeure sur la durée de transport, la corrélation n'est pas à démontrer. En effet, cet aspect aura une influence incontestable sur l'accès rapide et «sans danger» au commerce international. Par conséquent, pour soutenir la croissance du commerce international, il serait bon :

- ✓ d'adapter les règlements actuels relatifs aux transports, pour favoriser l'utilisation de pratiques commerciales dans la chaîne de transport et pour encourager les financements nationaux et internationaux;
- ✓ d'incorporer les progrès spécifiques à l'exploitation des transports : propagation du transport multimodal, mise en place de services de train-bloc, etc.

5. *Système approprié de télécommunication :*

77. L'ère moderne est caractérisée par l'émergence de la télécommunication, de la

Encadré 8**LE RÉSEAU MONDIAL DES PÔLES COMMERCIAUX**

Né du symposium international des Nations Unies sur l'efficacité commerciale, et renforcé par la quatrième réunion mondiale des directeurs des pôles commerciaux à Midrand, le réseau mondial des pôles commerciaux est un élément clef du programme pour l'efficacité commerciale. En août 1997, 136 pôles commerciaux étaient déjà créés ou en cours d'installation, alors que 30 autres demandes officielles étaient adressées à la CNUCED. Le but principal de ce programme de coopération technique est :

- d'améliorer l'accès des petites et moyennes entreprises - particulièrement celles localisées dans les pays en voie de développement - à la sphère du commerce international;
- de réduire les risques et les coûts de transaction et de promouvoir l'amélioration des pratiques commerciales, notamment par l'informatisation et la dissémination des informations commerciales.

Un pôle commercial est :

- un lieu (physique ou virtuel) où sont compulsés les informations et les services indispensables pour commercer;
- la promotion des techniques conversationnelles modernes pour disséminer des renseignements sur le commerce afin de fournir aux acteurs économiques des informations sur les possibilités commerciales, les clients/fournisseurs, les procédures et la réglementation;
- l'utilisation d'un bulletin électronique affichant les opportunités commerciales dans les pays en voie de développement;
- l'accès à d'autres réseaux et bases de données. En effet, les pôles commerciaux sont progressivement reliés pour obtenir un réseau électronique mondial.

En résumé, la promotion de l'information commerciale, de nouvelles technologies (utilisation des moyens de télécommunication modernes) ainsi que les échanges d'expérience et de connaissance sont les piliers de tout essor commercial durable dans les pays en voie de développement, particulièrement dans le nouveau contexte économique et conversationnel actuel.

mondialisation de la transmission des informations¹⁵. Les nouvelles techniques performantes, qui sont d'ailleurs disponibles à des coûts dérisoires, doivent pouvoir servir de tremplin pour les acteurs économiques des pays en développement et les aider à obtenir instantanément les données essentielles à la réduction des coûts et des risques liés aux opérations commerciales courantes.

78. Pour reprendre l'exemple développé dans le point «3.» ci-dessus, l'accès «en direct» à des systèmes de données dynamiques tels que «Reuters» ou «Telerate» est un élément qui peut contribuer grandement à l'amélioration des conditions des acteurs économiques localisés dans les pays en développement. Des modèles développés par des sociétés de consultant, des banques ou des agences

¹⁵ Il a en effet été décidé au cours de la première conférence ministérielle de l'Organisation Mondiale du Commerce de libéraliser les technologies de l'information.

spécialisées permettent d'évaluer des risques spécifiques. Pour illustration, J.P. Morgan propose un modèle «risk metrics» introduit sur le réseau Internet et qui diffuse chaque jour 900 indices de volatilité et 200 000 indices de corrélation dont plusieurs relatifs aux matières premières.

79. Pour promouvoir l'activité économique des entreprises des pays en développement, il serait donc nécessaire de :

- ✓ déterminer les services essentiels pour que le fonctionnement des réseaux de télécommunication aux fins du commerce local, national et international puisse être effectif et utilisable par tous;
- ✓ aider les acteurs économiques des pays en développement à accéder aux informations relatives aux pratiques commerciales via les moyens modernes de télécommunication.

6. *Adoption de pratiques commerciales pertinentes :*

80. Comme nous allons le constater dans le chapitre II, les risques et les coûts idoine rencontrés dans la sphère du commerce international sont souvent similaires ou de même nature que ceux du commerce intérieur. Cependant, la complexité en est exacerbée du fait même que de nombreuses entités sont en présence, que davantage de documents sont utilisés et que les us-et-coutumes des uns et des autres ne sont pas les mêmes, ce qui rend parfois difficile la compréhension des règles à suivre.

81. Là encore, la coopération entre les secteurs privés, publics et les agences internationales semble être la seule issue pour favoriser le développement du commerce au lendemain des accords de Marrakech. En effet, les pouvoirs publics ont plus que jamais le devoir d'établir un environnement juridique propre à soutenir l'essor du secteur privé; les agences internationales apportant l'expertise technique et promulguant les conseils lorsque l'urgence s'en fait ressentir.

82. À la lumière de la gestion des risques dans le commerce des produits de base, quelques points fondamentaux méritent d'être soulignés :

- ✓ Comment adapter les politiques gouvernementales de certains pays en développement pour permettre aux acteurs économiques qui le désirent de bénéficier des bienfaits des techniques modernes de gestion des risques;
- ✓ Comment sensibiliser les gouvernements quant à l'impact du risque souverain sur l'accès au crédit, les conditions de financement, etc.;
- ✓ Comment éclairer les responsables gouvernementaux sur les procédés à mettre en place pour soutenir les acteurs économiques nationaux à régler les litiges commerciaux;
- ✓ Comment permettre aux gouvernements de seconder les entités commerciales, c'est-à-dire de mettre en place un environnement institutionnel et juridique favorable pour leur permettre de bénéficier des assurances commerciales, des stratégies de couverture (des risques de prix, change), etc.;

- ✓ Comment améliorer les systèmes de contrôle de qualité des matières premières;
- ✓ Comment s'assurer que les agents économiques impliqués dans le commerce des produits de base maîtrisent bien les méthodes utilisées sur le plan international (par exemple connaissance des normes incoterm, etc.).

83. En résumé de cette première partie, les risques existant le long de la filière commerciale commencent dès la décision de produire une marchandise donnée. Pour les acteurs économiques concernés, l'action de produire génère un risque considérable, risque qui est devenu d'autant plus important que les programmes gouvernementaux de soutien aux agriculteurs (prix minimum, subventions, etc.) périclitent, voire disparaissent totalement. Dans ce domaine déjà, les producteurs situés dans les pays en développement sont placés dans une situation désavantageuse par rapport à leurs homologues issus de pays développés. En effet, ces derniers bénéficient de programmes de protection des prix et peuvent en sus recourir à divers instruments et techniques de gestion des risques : les aléas relatifs à la production (l'incertitude du volume produit) peuvent être gérés par l'intermédiaire d'assurances récoltes¹⁶, ceux liés à la fluctuation des prix via l'utilisation directe ou indirecte des marchés organisés ou de gré à gré.

¹⁶ Quelques unes sont disponibles dans les pays en voie de développement mais souvent, seulement pour des entités d'une certaine importance.

Chapitre II

LES RISQUES LIÉS À L'EXPORTATION DES MATIÈRES PREMIÈRES

A. Introduction

84. Le processus de transfert des marchandises de la zone locale ou interne à la sphère internationale entraîne l'apparition d'un certain nombre de risques spécifiques tant au niveau du vendeur domestique qu'à celui de son partenaire commercial, l'acheteur. Ces deux agents devant commercer ensemble, ils encourent tous deux des risques de contrepartie. Malgré le fait que les acteurs économiques des pays en développement ne doivent pas sous-estimer ce genre de dangers (de par le passé, nombreuses sont les compagnies qui ont été dépossédées du jour au lendemain par des firmes sans scrupules), les risques de contrepartie sont généralement plus élevés pour l'acheteur de produits primaires que pour le vendeur. En effet, la plupart du temps les vendeurs de matières premières sont de petites entités localisées dans des pays en développement. En outre, le risque de contrepartie est encore accru par des problèmes de politique interne liés aux risques souverains. Un autre type d'écueil caractérisant la sphère internationale est le risque lié à l'instabilité monétaire, danger qui affecte généralement davantage les vendeurs car ils n'ont souvent pas les moyens de les gérer. Différents risques liés au processus d'exportation peuvent également se manifester et affecter les divers agents en présence. À l'instar du chapitre précédent, ces aléas seront examinés plus en détail ci-après.

85. De la Colombie au Vietnam en passant par la Côte d'Ivoire, les pays en développement sont en marche sur le chemin de la libéralisation. Les monopoles d'État sont en effet, à l'instar des barrières entravant la concurrence internationale, en cours de démantèlement. Cependant, l'apparition de nouvelles entités privées bouleverse le paysage habituel et la cartographie des risques n'est plus aussi intelligible. Auparavant, les transactions commerciales avec les pays en développement étaient généralement réalisées avec des organismes para-étatiques. Nonobstant les problèmes d'efficacité et de liberté de concurrence, ces institutions étaient considérées comme des contreparties relativement sûres : en dernier ressort, c'était l'image de l'État qui était en jeu¹⁷. L'émergence du secteur privé va de pair avec l'apparition de nouvelles menaces, et certains d'argumenter que le niveau de risque dans les pays en développement n'a jamais été aussi élevé.

86. À l'instar du chapitre premier, les acteurs économiques qui ont choisi une vocation à l'international sont aux prises avec une multitude d'écueils auxquels ils ne sont généralement pas forcément préparés. En effet, au niveau international ces entités peuvent être confrontées, ou être sources de dangers similaires à ceux présents dans la sphère locale (risques associés aux financements des exportateurs, à la non livraison ou livraison partielle de la marchandise, à des problèmes sur le physique, à la fluctuation des prix ou d'aléas résultant des lacunes de l'infrastructure commerciale, etc).

¹⁷ L'État ou plutôt les organismes d'État sont considérés comme des contreparties offrant davantage de fiabilité que le secteur privé du fait même que, pour préserver son image, cet acteur économique trouvera toujours ou presque les moyens de respecter les engagements les plus importants (dans le cas contraire on parlera alors de risque souverain). Les entités commerciales privées des pays en voie de développement, même si elles ont l'intention d'honorer leurs obligations, se trouvent quelquefois dans une situation telle, qu'elles ne sont plus aptes à le faire.

Ces derniers sont très souvent exacerbés, car des entreprises ayant des cultures¹⁸, des langues, des législations et des finalités différentes sont mises en relation, et doivent, pour pouvoir commercer dans un environnement adéquat, tenter de trouver un terrain d'entente clair, précis et incontestable.

87. Étant donné la similitude des situations, les risques décrits dans le chapitre premier pour les acteurs économiques locaux ne seront pas analysés plus en détail ici. Seuls les aléas d'une ampleur considérable ou ayant des conséquences spécifiques seront examinés.

88. Divers obstacles peuvent également induire des risques; ils sont souvent interdépendants et ne peuvent pas toujours être analysés distinctement¹⁹. Il s'agit, par exemple, des problèmes liés au contrôle de qualité (respecter les standards), à l'accessibilité commerciale, réglementaire, etc. En outre, l'interaction entre les deux «familles» de risque paraît évidente lorsque l'on considère par exemple l'influence du cycle commercial d'un pays sur la situation financière et économique de chaque entité individuelle locale et donc sur le risque lié au financement de ces dernières.

Graphique

Pays émergents : performance économique et stabilité politique

89. Fort de ces constatations, ce chapitre tentera d'examiner dans un premier temps les deux grands groupes de risque : ceux liés à la souveraineté (ou risque politique) et ceux dépendant des contreparties

¹⁸ Dans nombre de pays africains la poignée de main scellera souvent plus sûrement un accord que le contrat ensuite estampillé par les différentes contreparties en jeu.

¹⁹ En effet, la responsabilité de certains risques peut être imputée à l'entité économique considérée, alors que pour d'autre, cela peut être la conséquence d'une décision étatique ou provenant d'acteurs économiques distincts. La «frontière de responsabilité» n'est pas toujours évidente à déterminer pour savoir qui est à l'origine du risque.

individuelles (ou risque commercial) - voir graphique ci-contre. Dans un deuxième temps, seront présentées une série de solutions pragmatiques ainsi que la description de risques spécifiques où «la frontière de responsabilité» est morcelée entre les secteurs public et privé.

B. Risques de pays ou risques souverains

90. Le non-respect des engagements commerciaux peut tenir à des facteurs qui sont propres à la firme comme nous le verrons ci-après. Toutefois, une des particularités caractérisant un certain nombre de pays en développement est l'existence du risque souverain, facteur exogène à la firme. Par suite de certaines décisions gouvernementales les compagnies peuvent se trouver dans l'incapacité immédiate d'assurer leurs obligations. En effet, le développement et les activités commerciales d'un pays peuvent être paralysés par des conflits intérieurs, notamment d'origine ethnique ou social, ou par l'adoption d'un régime aux orientations ou aux pratiques hostiles à toute croissance²⁰.

91. Le risque politique englobe en fait plusieurs familles de risque interdépendantes et résultant la plupart du temps d'un acte ou d'une décision gouvernementale faisant obstacle à l'exécution d'un contrat. Nous pouvons citer à titre d'exemple :

- ✓ le risque politique proprement dit, qui dépend généralement du régime politique adopté et de la conduite gouvernementale; en illustration nous pouvons mentionner ici l'inconvertibilité monétaire, mais également la corruption, le terrorisme, les problèmes d'embargo, de boycott, etc.;
- ✓ les risques idoine de conflit, de guerre avec les voisins ou de fragilité face à l'influence de grandes puissances. Ces risques qui semblent être en régression depuis la fin de la guerre froide et l'achèvement de l'apartheid ne sont pas à exclure dans certaines régions;
- ✓ les risques d'une intervention directe de l'État : les risques de confiscation de la marchandise, d'ingérence dans la gestion, d'expropriation, de réquisition, de nationalisation, d'interruption du trafic maritime et aérien, mais également de dévaluations décidées par les États, de fluctuations monétaires tolérées voire encouragées par certains d'entre eux, etc.;
- ✓ les risques liés à l'inconsistance et à la non-prévisibilité des décisions gouvernementales et du système juridique (par exemple, mesures temporaires restreignant la livraison de marchandise), risque de transfert (la banque centrale réduit le transfert des devises), contrôles des changes, moratoire sur la dette extérieure, remboursement partiel;
- ✓ les risques d'explosion sociale résultant de disparités économiques ou d'inégalités des chances (mesuré par exemple par le coefficient de Gini) qui aboutiront à des grèves, lock-out,

²⁰ Pour ne citer que quelques exemples, les conditions ethniques, sociales ou politique, prévalant au Rwanda, en ex-Yougoslavie, en Angola, au Cambodge, au Congo et dans la République démocratique du Congo, ou certaines décisions prohibitives adoptées par exemple par le Myanmar contribueront à accroître le niveau du risque souverain et à décourager les partenaires potentiels.

désordres publics, émeutes, manifestations, etc.;

✓ les risques résiduels de force majeure tels que les catastrophes naturelles ou du fait de l'homme, les épidémies, quarantaines, etc.

92. Les taux pratiqués par les assurances offrant une protection contre les risques politiques sont un bon indicateur de l'évolution du niveau de risque ces dernières années. Une comparaison entre le nombre de pays par région et le niveau des taux dans le contrat garantissant contre la confiscation/nationalisation (qui est un contrat considéré comme représentatif du niveau de risque politique) en sera une bonne illustration.

Tableau 2

Comparaison des taux du contrat garantissant contre la confiscation/nationalisation entre juin 1992 et juin 1997

Taux	Afrique		Amérique latine		Asie		Pays en transition		Moyen orient	
	1992	1997	1992	1997	1992	1997	1992	1997	1992	1997
0.30				2	1	2		4	1	
0.50		3		3	1	3	1	1	2	8
0.75	2	3	5	2	3	2	1	1	2	2
1.00	3	3	5	4		3	1	3	2	
1.25	1		3	4	2		2		2	1
1.50	5	7		3	2	1		1		
1.75	3	1	2	1	1			3	1	
2.00	3	1	3		1	1	1	4	2	2
2.25										
2.50		1					15	1		
2.75										
3.00	1		2					3	1	1
3.25										
3.50				1		1			1	
3.75										
4.00	1				1					
5.00					1					

Source : Investment Insurance International (III)

93. En plus de l'affaiblissement des taux, un certain nombre de pays, à l'instar de l'ex-Yougoslavie, n'étaient pas pris en compte en 1992. En Afrique et en Asie par exemple, des garanties contre le risque politique étaient accordées à 23 et 13 pays respectivement, en 1992, alors que les chiffres correspondant, pour 1997 sont, 33 et 20.

94. Le risque politique est un facteur profondément déstabilisant puisque, outre son impact direct sur la sphère économique et sociale nationale, il va ternir les relations commerciales des acteurs économiques locaux avec leurs homologues étrangers. En effet, pour les entités privées des pays en développement, ce risque est une variable exogène qui perturbera fortement les efforts entrepris pour être considérées comme des partenaires fiables et sérieux. Malgré l'affaiblissement actuel de la gravité et du niveau de ce genre de danger, la question reste cruciale car ces facteurs ont une influence capitale sur l'octroi de lignes de crédit et l'offre de stratégies de couverture.

95. En effet, outre l'incertitude induite par un conflit armé, l'État peut décider du jour au lendemain de confisquer, d'exproprier ou de nationaliser une entité qui s'était pourtant engagée à livrer une marchandise ou qui avait reçu une avance financière. Les accords commerciaux liant cette entité ont de grandes chances de ne pas être honorés du fait même de cette décision étatique. Bien que portant un préjudice considérable à l'image du pays et handicapant encore davantage les acteurs économiques nationaux, il est évident que la volonté ou plutôt la souveraineté politique est ici en contradiction avec l'efficacité économique et commerciale.²¹ Le risque politique peut également être induit par l'absence de règles juridiques et commerciales explicites et/ou par des règles antagonistes à l'utilisation de stratégies commerciales modernes²². Ce risque ne résulte aucunement d'une volonté politique délibérée, mais est le fruit de la conjoncture : l'ouverture des marchés et la transformation de la situation commerciale internationale ont engendré l'instabilité que nous connaissons aujourd'hui dans certains pays en développement. Les États doivent prendre conscience de l'impact des règles (ainsi que de leur absence) sur le tissu économique et commercial de leur pays et adopter une structure juridique adaptée.

96. Les maisons de négoce, les banques et les assurances tentent d'évaluer à intervalles réguliers les risques à envisager, et, en toute logique, hésiteront à s'engager avec des entités localisées dans une économie instable; ou le feront en édictant des clauses et conditions extrêmement restrictives. *Ceteris paribus*, plus le niveau de risque souverain sera élevé, moins les maisons de commerce et les banques seront enclines à entreprendre des transactions commerciales et financières avec les ressortissants de ces pays.

²¹ Il paraît difficile dans ce genre de situation de proposer une solution pour changer fondamentalement le genre de risque y afférent. Seule une sensibilisation régulière des responsables gouvernementaux pourrait éventuellement faire prendre conscience des implications commerciales présentes et futures. Toutefois, des moyens pour assurer ou éviter les différents risques politiques existent (assurances contre les risques commerciaux et politiques, certaines formes de financement structuré, affacturage, forfaitage, crédit documentaire irrévocable et confirmé, etc.).

²² Deux exemples d'interaction entre les politiques gouvernementales et l'utilisation des stratégies modernes de commercialisation peuvent être cités ici :

Le contrôle des changes peut empêcher l'accès ou la détention de devises étrangères rendant l'utilisation des instruments de gestion des risques impossible. Un assouplissement de ce contrôle améliorerait le recours à de telles techniques tout en préservant l'État contre le risque de fuite de capitaux. En effet, dans de nombreux pays, la réglementation des changes en vigueur est souvent antérieure aux méthodes modernes de financement et de paiement.

Lorsque les instruments financiers sont utilisés en guise de couverture pour protéger une opération donnée, les politiques et procédures fiscales devraient prendre en compte les transactions à terme et les considérer comme le pendant de la transaction sur le physique.

C. Risques de contrepartie

97. Le risque de contrepartie est très important à l'heure actuelle dans les pays en développement car leurs économies fraîchement libéralisées ont induit l'apparition de nouvelles entités qui ont généralement une surface financière relativement faible et qui ne connaissent pas forcément les finesses et les rouages du commerce international des produits de base. Il est vrai que certains agents commerciaux ont d'ores et déjà acquis une sérieuse expérience dans le domaine. Cependant, la transformation radicale de l'ordre économique et du cadre réglementaire mondial a fait naître un climat fondamentalement différent. Les méthodes de commercialisation ont évolué et il paraît donc indispensable d'intégrer des stratégies effectives pour bénéficier de l'opportunité actuellement offerte par les marchés. Toutefois, ces petites entités se retrouvent la plupart du temps face à de grands groupes qui ne les connaissent pas et qui vont estimer leur fiabilité.

98. Les acteurs économiques localisés dans les pays en développement ont enfin les moyens de faire leurs preuves et de se faire connaître des bailleurs de fonds potentiels²³. Pour cela, encore une fois, l'image de l'entité considérée est fondamentale et doit être cultivée. En effet, comme nous allons l'observer, il n'existe que peu ou prou de critères de notation. En outre, la «jeunesse» des nombreuses entités privées récemment apparues ne permet pas l'analyse des comportements commerciaux historiques et des performances passées.

99. En l'absence de repères notoires, les banques internationales, les compagnies de commerce, les importateurs, etc. vont adopter une attitude relativement prudente et hésiteront à s'engager sans la présence de garanties sérieuses. Les agents commerciaux (exportateurs, banques locales, négociants nationaux, etc.) opérant dans les pays en développement se doivent donc d'adopter une attitude compatible avec les conditions actuelles du marché. Des stratégies adaptées s'offrent²⁴ à eux et des solutions peuvent être trouvées pour répondre aux besoins de chacun (instruments financiers disponibles sur les marchés organisés ou de gré à gré, recours aux assurances crédit, aux assurances risque politique, à l'affacturage, à l'utilisation de l'entiercement, aux lettres de crédit, mais également emploi d'autres stratégies telles que le forfaitage, le leasing/crédit bail, les opérations de compensation, les crédits par signature, la remise documentaire, le crédit documentaire, etc.). S'ils veulent survivre dans le contexte actuel, ils ont le devoir de les considérer et de chercher les moyens pour déterminer quelles sont les stratégies qui peuvent améliorer leurs opérations sur le long terme.

100. En effet, le coeur du problème de contrepartie est lié au paiement et aux risques associés à la transformation ou à la non-livraison. L'un des instants cruciaux de la détermination d'une transaction internationale est en fait celui de la décision des modalités de paiement. En terme imagé, c'est répondre à trois questions : payer avec quoi ?, quand ? et comment ?

²³ Voir la publication de la CNUCED, «Counterpart and sovereign risk obstacles to improved access to risk management markets; issues involved, problems and possible solutions», / TD/B/CN.1/GE.1/3 / août 1994.

²⁴ Il est vrai qu'un certain nombre d'obstacles résultant des politiques gouvernementales peuvent entraver le recours à ce genre d'outils. Cependant, si les agents commerciaux des pays en voie de développement ont conscience des bienfaits de ces stratégies, ils peuvent le faire savoir et contribuer à l'éducation collective qui est indispensable à tout changement en profondeur de l'opinion publique; opinion publique qui (lorsqu'elle est rationnelle) devrait normalement être reflétée dans les lois et règlements nationaux.

101. La réponse à ces trois questions va influencer la décision de la contrepartie. Outre la fiabilité de l'agent avec qui vous commercez, les conditions proposées - monnaie de facturation, acompte, paiement au comptant, à crédit, encaissement simple, paiement sur facture, remise documentaire, crédit documentaire, etc. - vont contribuer à la détermination des conditions de financement et de commerce. En effet, si une opération repose sur un préfinancement, c'est une sécurité pour l'exportateur puisqu'il aura déjà reçu une avance de paiement sur le produit qu'il va fournir, mais ce sera une prise de risque pour l'importateur qui aura déboursé une partie de la somme due, sans avoir la certitude de recevoir la marchandise promise. À l'opposé, si les conditions du contrat stipulent que le paiement sera effectué au comptant, l'exportateur subira alors le risque de ne recevoir aucun dédommagement financier une fois la marchandise acheminée. Il est par conséquent crucial d'adopter des stratégies convenables pour qu'aucun des partenaires commerciaux ne soit lésé. Ces situations devront être considérées avec encore plus d'importance lorsque le pays est risqué et les contreparties nouvelles ou inconnues.

102. Il nous paraît indispensable de souligner ici que, même à l'heure actuelle, nombre d'agents commerciaux se retrouvent trop souvent dans une situation délicate. C'est là un problème important, car si des défaillances se produisent - c'est-à-dire si l'exportateur n'est pas payé ou l'importateur empêché de recevoir le produit espéré - un sérieux discrédit va entacher la réputation des contreparties et compliquer les opérations (potentielles) futures. Trop fréquemment, c'est au moment de la livraison de la marchandise que les acteurs économiques vont se demander si l'engagement qu'ils ont conclu est approprié et si les conditions édictées leur donnent droit à des moyens de recours. Se poser ce genre de questions à cet instant précis présuppose que les entités concernées n'ont développé aucune méthodologie préalable de choix de couverture, d'estimation du meilleur instrument adapté à leur situation. Lorsqu'une transaction doit s'effectuer, il est indispensable qu'une identification des risques soit entreprise pour permettre de sélectionner une stratégie convenable lors de la signature du contrat.

103. La capacité de conserver et d'absorber les risques doit être calculée par rapport à la résistance financière de l'entité considérée. Les pays en développement n'ont la plupart du temps pas les moyens d'adopter des positions «spéculatives» très risquées. C'est pourtant ce qu'ils font en restant passifs. L'époque actuelle est l'instant idéal pour considérer les options qui peuvent être développées. Si l'opportunité n'est pas saisie au bon moment, il est possible que la situation commerciale se détériore dans le futur. En effet, si les acteurs économiques des pays en développement ne savent pas profiter du marché, ce dernier n'aura aucune peine à imposer sa propre loi. Il est alors probable que les petites entités locales disparaîtront progressivement pour laisser la place à de grands conglomérats qui jouiront alors d'une situation de monopole. Il est par conséquent important de rappeler une dernière fois ici l'intérêt et la gravité de la situation actuelle : il est capital que les acteurs économiques des pays en développement mettent tout en oeuvre pour pouvoir bénéficier des meilleures conditions de marché, sinon l'opportunité risque de disparaître aussi vite qu'elle est apparue.

D. Évaluation et notation des risques souverains et commerciaux

104. Comme nous l'avons constaté, les maisons de commerce international et les banques intéressées à acquérir des matières premières, donc à négocier avec des entités localisées dans les pays en développement ou enclines à financer le secteur primaire de ces régions, sont confrontées à différents risques de contrepartie et de souveraineté.

105. Dans les pays développés, les acteurs économiques ont les moyens d'évaluer les performances des entreprises et compagnies car ils peuvent se référer à des critères clairs et précis. En effet, un certain nombre d'agences de notation de la cote financière des compagnies ou de l'évaluation de solvabilité des débiteurs existent. Les investisseurs potentiels possédant la capacité de financer telle ou telle entreprise ou tel ou tel projet choisiront le projet ou l'entreprise le plus rentable mais également le moins risqué. Ils examineront la cote de l'entreprise pour prendre une décision rationnelle.

Encadré 9

AGENCES DE NOTATION ET RISQUES DE CONTREPARTIE ET DE SOUVERAINETÉ

Des agences de notation existent. Elles prennent en compte différents critères pour évaluer la position globale d'une économie. La notation des pays repose par exemple sur un calcul basé sur les risques souverains, sociaux (stabilité politique), économiques et financiers, sur la situation liée à la gestion économique et d'environnement des affaires, sur le dynamisme de la croissance économique, sur le potentiel de croissance à long terme, l'instabilité du PIB et des prix, etc.

Il est intéressant de souligner ici que l'évaluation des risques souverains est une «science» moins exacte que les stratégies de notation de compagnies individuelles. En effet, il est relativement aisé d'illustrer ces propos en examinant les erreurs commises de part le passé. En outre, Richard Cantor et Frank Packer (de la Banque de réserve fédérale de New York)* ont démontré que les deux agences de notation les plus prestigieuses aux États-Unis ont des opinions relativement similaires quant à l'évaluation des pays développés, mais que plus le pays était «risqué», plus l'évaluation du niveau de risque réalisé par ces deux agences diverge.

Finalement, nous pouvons prendre l'exemple ici du service «risque-pays» de la COFACE (que nous analyseront plus en détail dans la sous-section suivante) qui fournit des analyses techniques sur 100 pays en développement en donnant des renseignements sur les pays éligibles aux protocoles et crédits d'aide ainsi que sur les conditions et retards de paiements (termes et conditions usuels, retard de paiement, évolution attendue, risque de non-paiement). Cette agence a également recours à l'examen de «Credit Risk International» pour apprécier les risques à l'exportation - le système de notation, reposant sur une hypothèse de prise de risque à moins de 18 mois, est basé sur 75 critères tenant principalement en compte des paramètres financiers du risque-pays, de gestion économique et d'environnement des affaires ainsi que de la stabilité politique.

* Voir l'article «Rating the rating agencies» dans The Economist du juillet 95.

106. La grande difficulté réside dans le fait que seul un nombre restreint d'entités localisées dans les pays en développement a été évalué. Les organismes enclins à accorder un financement aux acteurs économiques jouant un rôle important dans le secteur primaire de ces pays n'ont pas de critères de références à examiner. Ils se trouvent dépourvus de repères et hésitent souvent à prendre le risque de financer telle ou telle entité. En effet, si la détermination de la probabilité de non-paiement (du risque de contrepartie) est caractérisée par toute une série de facteurs, elle repose principalement sur l'ancienneté des relations (nombre d'accidents de paiement répertoriés), le statut de l'entité considérée (entreprise privée, établissement public, agence gouvernementale) et la localisation. En outre, de

manière générale, les organismes commerciaux et financiers situés dans les pays industrialisés n'ont pas de temps à perdre, et si aucun «critère connu» ne leur est présenté, ils renonceront à entreprendre des investigations plus poussées et abandonneront l'idée de prêter aux entités anonymes situées dans les pays en développement.

107. Par conséquent, de nombreux opérateurs, fussent-ils localisés dans des pays industrialisés ou en développement, sont perturbés par l'absence d'informations précises sur tel ou tel pays, sur tel ou tel marché. En effet, nonobstant l'ère moderne de la mondialisation de la communication et malgré les travaux menés dans les années 1960 pour définir une série de critères sociaux capables de relativiser le rôle des indicateurs économiques²⁵, très peu d'efforts ont été entrepris à ce jour pour concevoir un «tableau de bord» universel permettant de consulter la situation des pays (sur les plans économique, politique, social, technologique, écologique, culturel, etc.) de manière régulière²⁶.

108. En outre, il pourrait être intéressant d'examiner la possibilité de réaliser de tels travaux en mettant un accent particulier sur les risques dans les différentes filières du secteur primaire des pays en développement et les moyens disponibles pour les gérer²⁷. Malgré l'existence de systèmes de notation, les besoins, les possibilités, les risques et les moyens des agents économiques opérant dans un domaine précis ne sont pas toujours reflétés par des critères qui traduisent une vue forcément plus générale²⁸. En effet, les risques seront différents suivant la nature des activités et la filière dans lesquelles les acteurs interviennent. Bien que des recherches spécifiques concernant des secteurs précis soient régulièrement réalisées par des organismes du secteur privé - agences de notation, banques²⁹ - elles sont souvent confidentielles.

Alternativement, l'obtention et la diffusion de renseignements précis et objectifs sur la solvabilité des entreprises des pays en développement coûtent cher. En outre, d'après certains experts, il y a très peu de banques qui sont capables d'appréhender et de comprendre les risques souverains de la plupart des

²⁵ Le PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement) utilise en effet un «indice de développement humain», qui n'a cependant que peu d'intérêt pour la détermination du risque souverain.

²⁶ Voir à ce propos un article publié dans le MOCI (Moniteur du commerce international) du 11 janvier 1996 intitulé «À l'heure de la mondialisation le risque-pays existe-t-il ?» par Hugues de Jouvenel, délégué général de Futuribles International, directeur de la revue Futuribles.

²⁷ Par exemple, des moyens commerciaux existent pour intégrer la composante du risque politique dans la gestion (utilisation de crédits documentaires irrévocables et confirmés, d'assurance crédit, de stratégies d'affacturage, etc.).

²⁸ Selon l'agence Standard and Poors - ADEF - «la notation d'une créance fournit une appréciation indépendante et professionnelle de la capacité d'un débiteur à assurer le service de sa dette, capital et intérêt, aux échéances prévues. Elle ne représente pas une évaluation générale de la qualité de l'émetteur».

²⁹ En effet, la majorité des banques traitant sur les marchés internationaux possèdent leurs propres départements pour estimer la probabilité de défaut des investissements conclus ou à signer. Un des facteurs pris en compte est le risque souverain : plus il sera important, plus les taux d'intérêt assortis aux prêts accordés à un résident du pays analysé seront prohibitifs. En outre, certains plafonds (montant maximum) seront déterminés au delà desquels le pays considéré ne pourra plus avoir accès au financement. Cependant, certaines opérations structurées pourront quelquefois permettre l'accès au financement international tout en contournant ces obstacles. Généralement et comme nous l'avons constaté précédemment plusieurs facteurs seront pris en compte comme par exemple les risques politiques et d'expropriation, les systèmes de contrôle et la volatilité des prix, taux de change et d'intérêt, les portefeuilles industriels et leur viabilité économique, la sensibilité de l'économie à un choc extérieur, etc. En outre, les banques sont également très préoccupées par les perspectives à venir et l'évolution/apparition des (nouveaux) risques : l'analyse historique si elle est nécessaire ne sera pas forcément la question principale; un examen dynamique mettant plutôt l'accent sur une approche futuriste sera privilégié.

pays africains³⁰.

109. Des travaux sur la réalisation de systèmes d'information et de notation harmonisés relatifs au secteur primaire dans les pays en développement pourraient nettement améliorer la situation commerciale des entités concernées. Le but initial serait d'informer les acteurs qui le désirent et non de les protéger. Néanmoins, les agents privés et publics de ces pays pourraient profiter de telles informations pour se «situer» dans le commerce des matières premières. Ils pourraient surtout bénéficier d'une base de référence pour comprendre comment ils sont perçus par leurs contreparties, quels sont leurs points forts, quelles sont leurs lacunes. De ce fait, ils éprouveraient plus de facilité à classer les besoins qu'ils ont par ordre d'importance et à distinguer quels moyens à mettre en place pour bénéficier de meilleures conditions commerciales (des conditions de marché normalement de mise dans les pays développés). Suivant l'évaluation du pays, ce dernier pourrait avoir la possibilité - et ceci est capital dans le nouvel environnement économique mondial - de connaître quels sont ses points faibles et de prendre les mesures nécessaires pour s'adapter de manière à tirer profit de la logique de marché. En outre, de sérieuses différences d'approche et de méthodologie entre certains pays (Nord/Sud) peuvent parfois exister; un système identique d'évaluation pourrait donc être intéressant et contribuer à la reconnaissance de certains pays en développement qui ne savent pas mettre en avant leurs atouts.

110. Les contreparties commerciales localisées dans les pays industrialisés auraient également l'opportunité d'identifier plus facilement les risques provenant de tel ou tel produit de base et de tel ou tel pays, et pourraient concentrer leurs efforts sur les moyens de se protéger contre ces aléas. En effet, en raison de l'absence d'informations fiables, un certain nombre d'entités commerciales hésitent à commercer et à pré-financer des opérations dans le secteur primaire des pays en développement.

111. La meilleure manière de résumer cette section serait certainement de considérer un vieil adage emprunté à une autre discipline : «mieux vaut prévenir que guérir». Cette locution pourra peut-être aider les différents acteurs économiques à comprendre l'importance de tenter de prévoir ce qu'ils croient être l'imprévisible.

E. Assurance crédit

112. Le principal rôle des organismes d'assurance crédit est de garantir le risque de non- paiement, le risque de contrepartie et le risque souverain. Cependant, cette fonction première a évolué pour donner naissance à toute une série de gages allant de la couverture du risque de change au pré-financement. Bien que les organismes d'assurance crédit puissent revêtir plusieurs formes (des contrats renfermant des spécifications précises sont présentés aux acteurs économiques qui le désirent), de manière générale ils fournissent, moyennant le paiement d'une prime, une couverture contre la totalité (ou une partie) des pertes potentielles qu'un exportateur pourrait être à même de subir.

113. Aucun organisme d'assurance crédit n'est identique. Cependant, à l'origine, ces institutions avaient un point commun : elles pouvaient être assimilées au bras séculier du gouvernement. À l'heure actuelle, quatre types différents d'établissement peuvent être recensés: des corporations complètement étatisées, des organismes privés qui prennent en compte les risques souverains au nom de leur gouvernement, des institutions para-étatiques et enfin des groupements purement privés qui traitent

³⁰ Voir Olivier Charles, «Exporters Run For Cover», Corporate Finance, avril 1995.

eux-mêmes les risques de crédit à l'exportation, y inclus les risques politiques. De manière très schématique, la tendance actuelle serait de constater que les polices d'assurance à court terme sont fournies par le secteur privé alors que, celles à moyen/long terme (qui portent sur des durées et des volumes importants) et celles ayant trait au risque politique, sont prises en compte directement ou indirectement par le gouvernement.

114. Étant donné que la plupart des organismes d'assurance à même de jouer un rôle prépondérant sont situés dans les économies développées, il va sans dire que la vaste majorité des assurances crédit est fournie aux exportateurs de pays industrialisés qui traitent avec des importateurs localisés dans des pays en développement. Nonobstant le danger d'assister à une politique déguisée de subvention des exportations par les gouvernements³¹, l'assurance crédit à l'export peut nettement améliorer les conditions des exportateurs.

115. Si les organismes d'assurance crédit constituent un moyen incitant les agents des pays industrialisés à commercer avec les pays en développement, il n'en n'est pas moins un instrument à considérer avec attention dans ces derniers, car ils pourraient bénéficier des activités de soutien et d'assurance à l'exportation, facteurs indispensables à tout développement de leur commercialisation. En effet, comme nous l'avons observé tout au long de ce rapport, il est crucial pour les compagnies exportatrices de ces régions de pouvoir être gratifiées d'un pré-financement ainsi que d'un mécanisme de protection contre les risques d'insolvabilité des contreparties en question. En outre, l'essor des assurances export dans les pays en développement pourrait non seulement favoriser mais bel et bien encourager le commerce Sud-Sud.

116. L'évolution de la situation dans les pays industrialisés ne pourrait-elle pas constituer un cas d'école pour les pays en développement ? En effet, d'inspiration publique à leur genèse, les organismes d'assurance crédit sont progressivement passés dans «le domaine du privé», grâce notamment à l'essor des compagnies de réassurance ainsi qu'à celui des marchés à terme. Le développement de ces deux secteurs rend en effet le rôle du gouvernement superflu (en tant que «protecteur contre les pertes relatives aux risques») puisque les compagnies d'assurance ont maintenant les moyens de transférer les différents risques idoines.

117. Dans les pays en développement, de nombreux organismes d'assurance crédit existent, mais ils n'ont généralement pas encore atteint un stade de maturité similaire. Cette situation, si elle est la résultante de maints facteurs tels que moyens financiers et logistiques insuffisants, réglementations inadaptées, connaissances et informations insuffisantes, est en fait principalement due à l'absence de stratégies intégrées de gestion des risques prenant en compte l'utilisation de marchés à terme et l'instauration de compagnies de réassurance³². Dans de telles conditions, l'État est alors forcé de jouer un rôle de stabilisateur, c'est-à-dire de subir les risques en lieu et place du marché ! L'essor des organismes d'assurance crédit, s'il doit passer par une phase d'accompagnement étatique, peut encore être possible du fait même de règles internationales imprécises. Cependant, les moyens de suppléer

³¹ L'Union européenne s'est intéressée à ce problème, ainsi d'ailleurs que l'Organisation Mondiale du Commerce. Cependant, aucune mesure concrète ne semble avoir été adoptée et les gouvernements ont encore le loisir d'utiliser ce genre d'instruments pour «promouvoir» leurs exportations. Néanmoins, les marchés se sont récemment ouverts dans de nombreux pays et les compagnies d'assurance privées peuvent d'ores et déjà proposer des contrats non seulement au bénéfice des citoyens nationaux mais également à l'intention de ceux situés dans des pays étrangers.

³² De manière simplifiée, une compagnie de réassurance peut être imagée par l'intermédiaire d'une «caisse» où serait constitué un fonds les «bonnes années», fonds qui servirait à compenser les pertes des «mauvaises années».

à la fonction ingrate, dangereuse et coûteuse de «l'État-tampon» existe, pour faire naître une autre profession : celle de «l'État-accompagnateur» qui pourrait alors avoir comme but de mettre en place un cadre juridique et logistique propre à favoriser le transfert des risques à ceux qui ont les moyens de les assumer.

118. La situation monopolistique qui prévalait dans le secteur des assurances crédit disparaît lentement. En effet, au lieu de mettre en place des stratégies antagonistes, les organismes d'assurance ont tendance à mettre en oeuvre des programmes pour renforcer la coopération et de nombreux accords de partenariat³³ ont été signés. Dans ce cadre, de nombreuses activités ont été entreprises par l'Union de Berne dont le but est d'«harmoniser» les principes régissant les assurances de crédit à l'exportation, de renforcer la coopération entre les différents organismes ainsi que les échanges d'information, assistance, expertise, etc. Il nous faut cependant observer à ce stade que si ce genre de programme a d'ores et déjà examiné nombre de questions fort intéressantes, certains sujets tels que les crédits à long terme portant sur les ventes de matières premières ne sont pas pris en compte par les organismes d'assurance crédit «traditionnels». Les nouvelles entités privées pourraient par conséquent saisir cette opportunité et proposer des solutions.

119. Le fonctionnement, les services et les produits proposés par un organisme d'assurance crédit tel que la COFACE, peuvent fournir des indications sur ce que certaines institutions pourraient réaliser dans les pays en développement et dans le secteur primaire. Il paraît en effet important de constater que des contrats sont proposés pour couvrir les entités étrangères qui accordent des crédits ou des pré-financements aux organismes commerciaux français. Par analogie, d'autres risques pris en charge par la COFACE³⁴ pourraient être utiles pour ces pays.

³³ Par exemple, entre la COFACE et ECDG, entre Jexim (Japan Ex-Im Bank) et US Ex-Im Bank, etc. Dans certains cas cependant, les accords de coopération ont été difficiles à conclure et des négociations quelquefois houleuses ont été observées.

³⁴ En effet, sont offertes, une assurance change-négociation avec intéressement qui couvre le risque de change de la période de négociation jusqu'au paiement du contrat commercial, des garanties de taux de change à un coût avantageux, particulièrement adaptées lorsque le risque de change porte sur des offres, des contrats aléatoires ou des commandes prévisionnelles, ainsi que l'assurance change import-export qui couvre les variations de change sur un courant d'affaires à l'exportation et à l'importation.

Encadré 10

LA COFACE, UN EXEMPLE À MÉDITER

L'exemple de la COFACE (Compagnie française d'assurance pour le développement du commerce extérieur), le premier des grands assureurs crédit mondiaux, peut être développé ici pour illustrer les divers services qu'un organisme d'assurance crédit peut fournir. La COFACE fondée en 1946, privatisée en 1994, est entre les mains de quelques grandes compagnies françaises dont quatre actionnaires prédominants (AGF : 31.1%, Scor 20%, BFCE : 18.4% et Sfac : 16.5%). Maintenant que la COFACE agit pour son propre compte, elle se doit d'équilibrer les primes reçues et les indemnités versées. Si le groupe est actif au stade de la prospection et à celui de la vente, son principal rôle est en fait de garantir la bonne fin des opérations d'exportation et d'importation. Pour ce faire, il a recours à l'expertise de conseillers à l'étranger qui fournissent des informations quant aux conditions commerciales et des recommandations sur les projets d'exportation sollicitant une garantie COFACE.

Cet organisme cautionne 20 pour cent des exportations françaises. En 1995, avec un chiffre d'affaires de 2.5 milliards de francs, elle a couvert 175 milliards d'exportations et 70 milliards de grands projets. Il est à noter ici que les principaux domaines pris en compte par la COFACE sont les secteurs agro-alimentaire, sidérurgique, métallurgique, ferreux et du textile qui, selon les années, peuvent représenter plus de la moitié des activités du groupe. Outre 22 directions régionales et un réseau de courtiers spécialisés dans l'Hexagone, la Coface s'est implantée à l'étranger via des filiales à Londres, Francfort, Vienne, Milan, Madrid, Singapour, Hong Kong, Tokyo et New York¹. Il est intéressant de souligner ici que contrairement à l'ECGD au Royaume-Uni, la COFACE, si elle effectue un travail et des études légales, ne prend pas en compte le risque juridique, c'est-à-dire quelle ne pourrait en aucun cas être tenue d'indemniser un assuré si une sûreté exigée se révélait sans valeur au moment du sinistre. Lors d'une opération d'exportation, une compagnie est soumise à un risque de fabrication ou à un risque de crédit. Pour se prémunir contre ces risques l'acteur économique qui le désire a le choix entre trois types de police d'assurance :

ASSURANCES «PROSPECTION»

Parmi les polices d'assurance proposées, certaines sont liées à la prospection :

- * l'assurance foire : une garantie pour les entreprises françaises qui participent à une action de promotion en dehors de l'Union européenne lorsque les frais de participation ne sont pas compensés par les ventes conclues;
- * l'assurance prospection simplifiée : s'adresse aux entreprises ayant un chiffre d'affaire inférieur à 300 millions de francs français et propose une garantie contre une perte éventuelle lorsque les dépenses exposées sont supérieures aux ventes (en général la perte est indemnisée à hauteur de 65%);
- * l'assurance prospection normale: s'adresse aux compagnies ayant un chiffre d'affaire inférieur ou égal à trois milliards de francs français et est similaire à celle décrite ci-avant;
- * l'aide complémentaire de l'ANVAR : complément d'indemnité des assurances de prospection;
- * la mission individuelle cofacée : destinée aux PME dont le chiffre d'affaire est inférieur à 300 millions, la COFACE collabore à la prise en charge des frais d'une mission individuelle de prospection à l'étranger à hauteur de 50 pour cent. En cas de succès, l'assuré rembourse à la COFACE, deux ans après le premier voyage, 6 pour cent du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation;
- * l'assurance risque de change : étant donné que les entreprises sont amenées à proposer des tarifs à leurs futurs partenaires, la COFACE offre l'assurance Change Import Export (CIME) couvrant le risque de change dès la phase de prospection.

* la police individuelle : qui ne couvre qu'une transaction unique et spécifiée à l'avance. Elle concerne plus particulièrement les biens d'équipement lourds et l'ingénierie;

(Suite page 40)

Encadré 10 - suite

* la police d'abonnement : qui institue un cadre définissant les conditions générales et simplifiant l'accès aux garanties tout en laissant les entreprises libres de choisir les transactions à assurer;

* la police globale : qui protège l'intégralité du chiffre d'affaire de l'exportateur.

Selon le contrat sélectionné, la garantie porte sur le risque politique, le risque commercial ou les deux.

En général, le coût de la garantie comprend deux composantes : soit la prime de base qui est indépendante de la durée de la garantie et une prime proportionnelle à la durée du risque à couvrir. Le prix à payer est fonction du type de police, de la nature des risques couverts ainsi que du statut de la contrepartie et de son pays d'origine.

¹ Le 1^{er} septembre 1996, la COFACE a ouvert un bureau de représentation à New York pour suivre, coordonner et gérer les divers intérêts de la compagnie aux États-Unis, qui se matérialisent par une présence indirecte comme actionnaire de Veritas Group présent en information commerciale aux États-Unis, au Mexique et dans 5 pays latino-américains; partenaire d'Unistrat, assureur de risques politiques; et partenaire de CNA Continental, l'un des grands assureurs IARD américains. En outre, en octobre de cette même année, le groupe COFACE a choisi le Chili pour y créer sa première société d'assurance-crédit à l'export.

La Coface en détient la majorité (4 millions de dollars), aux côtés de la filiale locale des AGF (qui contrôlent la troisième compagnie chilienne d'assurance), de la BNP et de la Banco del Desarrollo. Coface Chile est non seulement destinée aux compagnies françaises qui aspirent à s'implanter dans ce pays mais également à une clientèle d'entreprises locales. Cette société adhère à l'association Credit Alliance, un réseau international d'assureurs crédit comprenant dix-neuf membres opérant dans vingt-sept pays. Source : MOCI, différents numéros dont le n° 1254 du 10 octobre 1996.

ASSURANCES «COMMERCIALISATION»

Alors que d'autres concernent la vente proprement dite, en général, les contrats ci-dessous sont offerts par branches d'activités :

Pour les biens de consommation il y a la police GCP (Globale, Commerciale et Politique), ainsi que la formule simplifiée GCP SUPER S, qui sont valables un an et renouvelables par reconduction tacite. Pour le risque de contrepartie, la quasi-totalité du chiffre d'affaire à l'exportation est couvert, pour le risque souverain la compagnie doit faire connaître le choix des pays où elle désire se faire protéger.

Pour les biens d'équipement légers ou produits en série, il y a la police BE qui est globale, assure contre le risque commerciale de crédit et prend en compte le politique pour certains pays désignés à l'avance. La police EA est un abonnement particulier qui fournit aux commerçants le choix des risques à couvrir : risque politique et/ou commercial, de crédit, de fabrication.

Pour les biens d'équipement lourds ou sur devis, les grands ensembles industriels et les marchés de travaux ou d'études des polices individuelles sont offertes par la COFACE étant donné le genre et la complexité des transactions (qui comprennent souvent un crédit à moyen voire à long terme). Les contrats proposés sont généralement fonction de la nature des risques (de contrepartie ou de souveraineté), de qui les supporte (banques, commerçants, etc.) et de l'avancé du produit ou de la prestation à assurer (par exemple si un risque de fabrication existe).

À côté des contrats par secteur, la COFACE propose d'autres polices d'assurance traitant de risques distincts. Une garantie est proposée aux banques non-résidentes qui accordent un financement à des exportateurs français. Une autre cautionne le remboursement des emprunts obligataires destinés aux exportations françaises. Une troisième assure les organismes de prêts qui escomptent sans recours des crédits fournisseurs. Une assurance spécifique, la garantie risque économique, est également offerte pour protéger le commerçant contre la hausse de son prix de revient pendant l'exécution des contrats d'exportation de biens d'équipement. Cependant, cette police contenant des clauses très restrictives est *de facto* réservée aux grands exportateurs.

120. Lorsque l'on compare les moyens mis à la disposition des compagnies exportatrices situées dans les pays industrialisés avec ceux de leurs homologues dans les pays en développement, il n'y a souvent aucune commune mesure quant aux conditions de crédit et aux systèmes d'assurance qui leurs sont octroyés. Néanmoins, à la lumière de l'évolution récente des organismes d'assurance crédit, un rapprochement et des accords de partenariat peuvent sous certaines conditions se créer dans les pays qui auront réussi à identifier le problème (c'est-à-dire à démasquer quels sont les principaux risques exposant l'économie nationale à des désagréments commerciaux) et à mettre en oeuvre le cadre juridique et logistique propre à favoriser le commerce international.

121. L'intérêt de ce genre de coopération est indiscutable. En effet, outre l'accès à l'information et les conseils techniques, l'un des facteurs les plus importants est la possibilité, lorsqu'elle existe, de bénéficier de la réassurance de son partenaire. Cependant, les nouvelles compagnies n'ont pas toujours l'opportunité de pouvoir jouir de cette option.

122. En effet, à l'instar de la COFACE, les autres ténors³⁵ de l'assurance crédit tels que Euler (SFAC, COBAC), Gerlin-Namur (Allemagne/Belgique), Hermes (Allemagne), NCM (Hollande), ECGD (Royaume-Uni) et Eximbank (États-Unis, Japon) apportent leur assistance à un certain nombre de pays en développement ou mettent en place des programmes de coopération plus poussés (partenariat). La collaboration entre ces compagnies et leurs homologues situés dans les pays en développement est encore accrue du fait de la privatisation partielle ou totale d'un certain nombre d'entre elles. Ce phénomène peut être observé plus particulièrement en Amérique latine, continent où les compagnies (souvent privées) d'assurance crédit ont fleuri. En Afrique, la plupart des compagnies d'assurance crédit sont sous la tutelle de l'État et éprouvent de grandes difficultés à atteindre une taille critique leur permettant d'être rentable. Malgré certaines résistances (crainte quant à leur souveraineté, etc.), un programme régional d'assurance crédit pourrait être une des solutions viables pour ces pays. La commission de l'Union européenne a tenté de mettre en oeuvre un mécanisme d'assurance crédit (ESARIM, Eastern and Southern African Regional Insurance Mechanism) qui a avorté à l'heure actuelle. La banque «AFREXIMBANK», créée en 1993 à l'initiative de la Banque Africaine de Développement et dont le but est de promouvoir le commerce intra et extra africain en offrant un programme de financement du commerce et des garantis couvrant les risques commerciaux et politiques, semble être une institution bien placée pour jouer un rôle dans ce domaine, d'autant plus que le mandat pour ce faire figure dans sa propre Charte. La banque mondiale consciente de ce problème étudie également les moyens qui pourraient être mis en place au niveau régional pour couvrir les risques susmentionnés. Finalement, à l'exception de certaines «eximbank» très peu de compagnies privées existent à l'heure actuelle en Asie.

³⁵ Pour une description plus précise des principales compagnies d'assurance crédit, le lecteur est prié de ce reporter à l'annexe I.

Encadré 11

PRIME LIÉE AU RISQUE POLITIQUE

Le comité de l'assureur londonien War Risks Rating Committee classe les pays dans différentes catégories. Des primes supplémentaires sont calculées lorsque des pays sont en risque de guerre. La Croatie ainsi que la Slovénie par exemple viennent de sortir de ce groupe et plus aucune prime supplémentaire n'est conseillée pour les cargaisons aériennes et maritimes à destination de ou transitant par ces pays. En revanche, le Burundi y a été inclus récemment.

Certains pays sont dits hors-cote. Les assureurs peuvent alors appliquer des primes à discrétion. Bien que la Georgie vienne d'être exclue de cette liste, des primes plus élevées que celles appliquées à d'autres pays sont recommandées étant donné que ce pays est maintenant classé comme pays à haut-risques.

Une illustration du niveau des coûts moyens engendrés par ce genre de risque est présentée ci-dessous pour certains pays : (source : III, taux indicatifs, comparaison juin 1992 et juin 1997).

pays	<u>assurance</u> : contre l'impossibilité d'exécution à l'export (y inclus les risques de non-paiement, de suppression des licences, etc.) (en %)		contre les confiscations, les nationalisations (en %)	
	1992	1997	1992	1997
Cameroun	+ 2.00 à 4.00	+ 2.00 à 4.00	+ 1.50	+ 1.00
Côte d'Ivoire	+ 3.00 à 6.00	+ 2.50 à 4.00	+ 1.50	+ 1.50
Kenya	+ 3.00 à 6.00	+ 3.00 à 4.00	+ 1.00	+ 1.00
Afrique du Sud	+ 2.00 à 4.00	+ 1.00	+ 2.00	+ 0.50
Ghana	+ 2.50 à 3.00	+ 2.00 à 3.00	+ 1.00	+ 0.75
Ouganda	plus de 6.00	+ 2.50 à 3.50	+ 4.00	+ 1.50
Zimbabwe	+ 2.00 à 6.00	+ 2.00	+ 1.25 à 1.50	+ 0.50
Argentine	+ 2.00 à 5.00	+ 1.50	+ 0.75 à 1.00	+ 0.40
Brésil	+ 2.00 à 6.00	+ 2.00 à 3.00	+ 1.00	+ 1.00 à 1.50
Chili	+ 2.00 à 4.00	+ 1.00	+ 0.75 à 1.00	+ 0.375
Colombie	+ 3.00 à 6.00	+ 2.50	+ 1.00	+ 0.50 à 0.75
El Salvador	+ 4.00 à 6.00	+ 3.00 à 4.00	+ 2.00	+ 1.50
Mexique	+ 1.00 à 2.00	+ 1.50 à 2.00	+ 0.75	+ 0.65 à 0.80
Paraguay	+ 4.00 à 5.00	+ 3.00 à 4.00	+ 1.00	+ 1.00
Pérou	+ 6.00 à 8.00	+ 2.00 à 3.00	+ 2.00	+ 1.25 à 1.50
Uruguay	+ 3.00 à 6.00	+ 1.00 à 2.00	+ 1.25 à 1.50	+ 0.50 à 0.75
Venezuela	+ 3.00 à 5.00	+ 3.00 à 4.00	+ 0.75 à 1.25	+ 0.75 à 1.00
Chine	+ 1.75 à 3.00	+ 1.50	+ 1.25	+ 1.00
Corée du Sud	+ 2.00 à 3.50	+ 1.00	+ 0.75	+ 0.25 à 0.50
Inde	+ 1.50 à 2.50	+ 1.50	+ 0.75	+ 0.50
Indonésie	+ 1.75 à 3.00	+ 1.50 à 2.00	+ 0.75	+ 0.50 à 0.75
Malaisie	+ 1.50 à 2.50	+ 1.00	+ 0.25 à 0.50	+ 0.25 à 0.50
Philippines	+ 3.00 à 6.00	+ 2.00	+ 1.75	+ 0.75
Sri Lanka	+ 2.00 à 3.00	+ 2.00 à 3.50	+ 1.25 à 1.50	+ 1.00 à 1.25
Taïwan ^a	+ 1.00 à 3.00	+ 0.75 à 1.00	+ 0.50	+ 0.25 à 0.50
Thaïlande	+ 1.50 à 3.00	+ 1.50	+ 0.75	+ 0.25 à 0.50
Vietnam	+ 3.00 à 6.00	+ 3.00 à 4.00	+ 4.00	+ 1.50

^a Taïwan, République chinoise de.

123. Le recours à des compagnies traditionnelles privées d'assurance crédit telle que la Lloyds - Bain Hogg (20 pour cent du marché) peut fournir des garanties individuelles pour couvrir certaines transactions. Ce genre de compagnies offrent en effet une approche alternative utile pour assurer (ou ré-assurer) des risques qui ne pourraient l'être autrement³⁶. Lorsque la compagnie est déjà connue ou a un bon «passé historique», les principaux risques de contrepartie et de souveraineté sont tout naturellement couverts, les contrats proposés pour le risque politique étant par exemple regroupés sous les termes «contrat pour impossibilité d'exécution» et «assurance contre la confiscation» (voir encadré 11 ci-contre). La prime à payer pour couvrir une opération commerciale sera d'autant plus grande, *ceteris paribus*, que les conditions régnant dans le pays considéré seront risquées.

124. Pour illustrer le rôle des organismes d'assurance crédit dans le financement des produits primaires, nous concluons cette partie en prenant deux exemples - parmi tant d'autres - d'opérations réalisées récemment dans des pays en développement. Le premier concerne la provision de garanties à des ressortissants des pays industrialisés opérant dans un pays en développement; le deuxième s'intéressant à une transaction commerciale pour le compte d'acteurs économiques localisés dans un pays tiers³⁷.

* L'agence de crédit à l'export australienne Efic a prolongé une assurance contre le risque souverain en Argentine portant sur 200 millions de dollars américains pour couvrir un projet minier (or et cuivre). Elle compte fournir des garanties en partenariat avec d'autres organismes d'assurance crédit européen et américain. Le groupe australien MIM Holdings détient 50 pour cent du projet (qui est estimé à une valeur de 990 millions de dollars), le reste étant entre les mains de Rio Algom (compagnie canadienne) et de North (Australie). Le projet considéré qui devrait débiter dans la deuxième moitié de 1997 aura une durée de vie évaluée à 16 ans et entraînera une production annuelle de 64000 onces d'or et de 180000 tonnes de cuivre.

* L'ECGD (l'Exports Credits Guarantee Department), est un organisme créé en 1919 pour promouvoir les exportations anglaises. Il est actuellement actif dans 16 pays dont l'Argentine, le Brésil, l'Égypte, le Kazakhstan, le Liban, la Pologne et le Vietnam. En outre, cette agence vient par exemple de fournir des garanties à deux projets sur l'énergie en Chine. Le premier, situé dans la province de Jiangsu, concerne une usine crématrice à base de charbon de 2×350MW installée par Black & Veatch et financé par Black & Veatch International, GE et Babcock & Wilson. BZW est chargé de l'organisation et du montage d'un prêt de 30 millions de dollars américains remboursable sur 12 ans à un taux fixe de 6.6 pour cent. De manière similaire, le deuxième projet qui concerne l'installation d'une station-chaudière à base de charbon et d'équipements auxiliaires (d'une puissance de 2×350MW) par Mitsui Babcock Energy³⁸ dans la province du Fujian porte également sur un prêt consortial (agencé par Socgen London, où prennent part Barclays, Midland et Paribas) à un taux de 6.6 pour cent dont le remboursement est basé sur une période de 16 ans.

³⁶ C'est-à-dire si la transaction ne peut être couverte du fait que le produit exporté n'est pas vendu en quantité suffisante dans le pays pour intéresser un organisme d'assurance crédit traditionnel ou si les termes de paiement ne sont pas usuels, ou encore quand il est difficile de trouver un contrat spécifique (par exemple lorsque l'on escompte couvrir les risques de fabrication et de non livraison d'un accord de commandes compensées).

³⁷ Voir à ce sujet : Project & Trade Finance News, septembre 1996.

³⁸ Mitsui est d'ailleurs en joint venture avec Siemens pour le développement de ce projet.

125. De telles illustrations pragmatiques indiquent clairement la polyvalence³⁹ de ces institutions (voir annexe I) et le fait que des opérations d'une grande envergure seraient difficilement réalisables, particulièrement dans les pays en développement, sans recourir à l'emploi de telles garanties. En effet, il est probable qu'aucun protagoniste ne désire participer à de tels projets sans protection contre les différents risques idoine.

F. Bref aperçu d'autres instruments de gestion des risques souverains et de contrepartie

126. Si les assurances constituent quelquefois une technique efficace pour se prémunir contre les divers écueils liés à l'international, elles ne sont pas les seuls instruments disponibles pour faire face aux risques de contrepartie et de souveraineté. En effet, certaines techniques alternatives peuvent être citées ici pour lutter contre ce type de risque et améliorer le financement du crédit à l'exportation :

* Le crédit documentaire⁴⁰ : instrument qui permet de gérer le risque de contrepartie si le crédit documentaire est irrévocable et le risque politique s'il est irrévocable et confirmé. Il répond aux besoins spécifiques des acteurs économiques et peut être comparé (toute proportion gardée) aux procédés de gré à gré.

* La lettre de crédit commerciale : garantie de paiement émise par une banque pour le compte d'un donneur d'ordre est un instrument qui peut également être utilisé pour couvrir les risques analysés. Bien antérieure aux crédits documentaires, cette technique devient relativement comparable à celui-ci lorsque des garanties sont jointes (authenticité de signature et confirmation). En outre de nombreux acteurs économiques continuant d'utiliser la lettre de crédit précisent dans leur texte d'ouverture que cette lettre est soumise au RUU n° 500 de la CCI (voir note 45).

* L'affacturage qui a déjà été défini dans la première partie. Le factor supporte le risque à la place de son client. Il faut tout de même souligner ici que des restrictions peuvent

³⁹ En effet, les organismes d'assurance crédit offrent plusieurs types de prestations. Outre les activités d'assurance pures contre les risques de contrepartie et de souveraineté, ils proposent des garanties de paiement aux banques et autres organismes financiers lors de crédits à l'export (ou de projets) et peuvent quelquefois fournir eux mêmes un soutien financier à des conditions (taux d'intérêt) favorables. De plus, ils développent des réseaux de filiales à l'étranger permettant de faire appel à des partenaires connus pouvant transmettre des informations fiables sur la solvabilité des clients. La COFACE a par exemple 18 partenaires qui couvrent 46 pays dans le monde comme le Cameroun, le Burkina, la Côte d'Ivoire, le Togo, le Bénin, le Gabon le Maroc, la Tunisie, l'Argentine, le Brésil, les Caraïbes, le Chili, le Costa Rica, l'Équateur, le Mexique, le Pérou, la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie, la République tchèque, la Slovaquie, la Slovénie, la Syrie, le Yémen, etc. En outre, elle offre un service de proximité dans une trentaine de pays. Malgré le survol de ces questions, elles ne seront pas discutées plus en détail dans cette étude.

⁴⁰ Pour revenir au «point G.» de la première partie (Risques résultant des lacunes de l'infrastructure commerciale), de nouveaux logiciels d'apprentissage des techniques liées au crédit documentaire sont apparus. Loc (présenté par une jeune société, Incol Software Corporation) est par exemple un logiciel permettant d'apprendre à utiliser le crédit documentaire selon les règles et usances 500 édictées par la Chambre de Commerce International (CCI). Au terme de l'apprentissage, la création d'une feuille d'ouverture de lettre de crédit selon trois formats différents est concevable.

quelquefois apparaître⁴¹ et que certaines conditions précises doivent être remplies par l'acteur économique ayant recours à ce genre de procédé.

* Le forfaitage est une procédure spécifique d'escompte de créances à moyen/long terme à l'exportation. Ces créances sont soit renégociées sur le marché secondaire soit financées par l'opérateur qui pratique l'escompte à forfait sur le marché des eurodevises. En fait, cette méthode se révèle très utile lorsqu'un importateur désire acheter un produit qu'il ne peut pas pré-financer et que sa contrepartie se trouve dans l'impossibilité d'exporter sans crédit. Les deux acteurs pourront recourir aux services d'une banque spécialisée qui sera disposée à acquérir, pour une période donnée, le bien (pour une valeur inférieure à sa valeur nominale) et à se faire rembourser à l'échéance par l'importateur ou le cas échéant par un garant. Même si l'acteur économique ayant recours à ce genre de stratégie bénéficie d'une protection «intégrale» contre le risque de contrepartie, de souveraineté et de change, les opérateurs qui pratiquent l'escompte à forfait sont rares (ce sont la plupart du temps de grandes banques internationales⁴²) et se concentrent généralement sur des opérations à long terme d'une certaine envergure. Cependant, on peut observer depuis peu un regain d'intérêt des grands groupes bancaires pour le secteur primaire rendant possible l'utilisation de ce procédé pour la commercialisation des matières premières à moyen, voire même à court terme.

* La titrisation⁴³ est également une méthode permettant de céder sans recours tout ou partie de ses créances commerciales à un véhicule ad hoc (parfois un trust ou un fonds commun de créance) qui se refinancera à son tour sur le marché organisé des titres de créances négociables (billet de trésorerie ou «papier commercial».) De ce fait, il est possible d'obtenir un financement et une garantie de paiement, tout en évitant les risques de contrepartie et de souveraineté. Nonobstant les nombreux avantages de cet instrument (amélioration de l'évaluation, de la notation et donc des conditions de crédit associés), la mise en oeuvre d'un programme de titrisation prend du temps et est relativement coûteuse (outre les coûts d'émission des titres de créances et de fonctionnement, viennent se greffer des frais relativement importants liés au montage technique). C'est pourquoi la titrisation s'adresse principalement, pour ne pas dire uniquement, à des entités d'une certaine taille ayant une comptabilité adaptée. Cependant, de nombreux exemples peuvent être cités dans plusieurs pays en développement ou émergents tels que le Mexique (pétrole et acier), le Venezuela (pétrole), le Brésil (aluminium, minéraux, minerai de fer), l'Argentine (pétrole) ou l'Indonésie (or); se référer à l'encadré 12 ci-dessous pour une description schématique.

⁴¹ Par exemple, les risques économiques ou de crédit d'origine politique ne sont la plupart du temps pas pris en compte par le factor. En outre, lorsqu'il existait un litige entre les agents commerciaux ou lorsque l'entité ayant recours à l'affacturage ne transmet pas toute l'information sur son client, le factor peut ne pas vouloir supporter le risque. Il peut également ne pas vouloir s'engager si la contrepartie est réellement trop risquée.

⁴² La BDEI (banque des échanges internationaux) par exemple, filiale du Crédit Lyonnais, est spécialisée dans le forfaitage. Elle permet à certains acteurs économiques traitant avec des pays dépendant de crédits à court et moyen terme (comme par exemple ceux localisés en Chine, aux Philippines, en Indonésie, en Thaïlande, au Vietnam, en Roumanie et en Croatie) d'avoir la possibilité de se financer de cette manière. Depuis peu, certains agents économiques indiens utilisent cette possibilité pour se financer directement à l'extérieur par crédit fournisseur.

⁴³ Voir à ce sujet «la titrisation, une autre solution pour le financement des comptes clients» par Jean-Pierre Gaertner, MOCI n.1252, 26 septembre 1996.

Encadré 12

LE MÉCANISME DE LA TITRISATION

6444444444444447	6444444444444444444444444447	644444444444444447
5 Compagnie	5 Véhicules	5 Investisseurs
5	5 «Financier»	5 (via courtier)
K)))))))))M	K)))))))))M	K)))))))))M
5 Créances	M Titre de créances	5
5 commerciales	5 négociables cash	5
K)))))))))M	K)))))))))M	K)))))))))M
5 Cash	5 Cash	5 Cash
9444444L444444448	9444444444L444L4444448	94444444L444444448
*	* *	*
.)))))))))	<))))))))) -	.))))))))) -

127. Trop souvent, les exportateurs utilisent des instruments ou des stratégies (lorsqu'il y a utilisation d'instruments) qui n'ont aucune relation avec le niveau de risque en cours. En effet, dans chaque opération de paiement, la sécurité entraînera un coût, coût qui pourra n'avoir aucune commune mesure avec le risque à courir. Les compagnies de commerce exportatrices et importatrices, lorsqu'elles définissent les moyens de paiement, devraient en fait exploiter une approche risques/coûts. Opter pour des moyens de paiement «trop libéraux» peut entraîner un risque qui ne serait pas soutenable alors qu'utiliser une structure beaucoup plus rigide pourrait compromettre la vente qui serait certainement spoliée par d'autres acteurs offrant des conditions plus souples. La réponse à ce problème consiste à choisir des termes de paiement qui reflètent le risque réel de la transaction et constituent donc le meilleur compromis entre ne pas être payé (ou ne pas recevoir la marchandise) et ne pas être en mesure de réaliser la transaction. En résumé, un tel comportement favoriserait la maximisation du profit tout en minimisant les risques existants (voir annexe II).

128. Un facteur très important lorsque l'instrument de paiement a été sélectionné est la détermination des modalités à suivre et des termes liés au paiement. Un récent sondage⁴⁴ a mis en exergue que 70 pour cent de la documentation présentée dans le cadre des lettres de crédit est entachée d'une ou de plusieurs erreurs.

129. D'autres difficultés peuvent également survenir avec des instruments tels que le crédit documentaire qui sont pourtant supposés apporter un degré de sécurité important. Par exemple, si la date limite d'expiration n'est pas observée ou si le montant et/ou les quantités diffèrent de ceux stipulés dans le contrat ou encore si les documents ne sont pas conformes, des réserves pourront être émises par la banque notificatrice (confirmatrice) induisant le non-paiement de l'entité tant que les autres parties au crédit documentaire (soit la banque émettrice et le donneur d'ordre) n'auront pas annihilé lesdites réserves. Cependant souscrire un engagement lié au crédit documentaire à l'intérieur

⁴⁴ Voir Twells Harry, Scope To Reduce Costs?, Credit Management, janvier 1996.

du champ d'application des RUU500⁴⁵ apportera une plus grande protection contre les risques de confirmation non autorisée qui peuvent être induits par la banque émettrice elle-même (par exemple si cette dernière n'est pas solvable ou lorsque le transfert des fonds a été spolié par le fait d'événements politiques ou encore si la banque émettrice décide de compenser la dette par une créance qu'elle a envers le donneur d'ordre) ou résultant de l'opération de crédit en cours (c'est-à-dire si les documents émis ne sont pas conformes ou lorsque la banque émettrice - et part la même occasion la banque confirmante - refusent de payer pour raison de fraude).

130. En effet, pour éviter les litiges et autres contentieux qui peuvent survenir et surtout pour se prémunir contre le risque de non-paiement, un code adapté doit être observé. La meilleure manière d'atteindre le but désiré est de se conformer à certains standards et de respecter diverses règles harmonisées et donc reconnues par la communauté internationale. De cette façon, les procédures d'arbitrage seront simplifiées, particulièrement pour les acteurs économiques situés dans des pays où règne une instabilité quant au statut juridique, à la méconnaissance par le juge local du droit économique et à des institutions mal adaptées⁴⁶ (se référer à l'annexe III).

131. Pour résumer les deux sections précédentes, il est indispensable de sélectionner la technique de commercialisation adaptée aux besoins de l'acteur économique, c'est-à-dire de choisir entre autres le bon instrument, le contrat adéquat ainsi que d'examiner quels sont les recours possibles avant de donner son aval. Une telle stratégie est souhaitable quelle que soit l'importance de la transaction. Il est à noter qu'au-delà d'un certain seuil les entités localisées dans les pays industrialisés hésiteront (ou ne pourront tout bonnement pas) traiter avec des contreparties trop risquées. En effet, la Commission bancaire française réalise par exemple une enquête annuelle auprès des principaux organismes de crédits nationaux afin d'identifier le mouvement des encours de créances (domestiques et internationales) considérées comme douteuses. Suite à cette investigation, un provisionnement est alors imposé aux banques françaises pour se prémunir contre de trop hauts niveaux de risque. Les leçons de l'effet «tequila» ou plus récemment l'instabilité des marchés asiatiques ont mis en évidence l'émergence d'une nouvelle menace : le risque systémique. C'est en fait un risque par lequel l'incapacité d'une contrepartie à remplir ses obligations à l'échéance dans le cadre d'un système de paiement ou d'un marché entraîne l'apparition du même problème pour d'autres entités dans une réaction en chaîne⁴⁷.

132. La probabilité de ce genre de risque dans le secteur primaire semble moins importante que dans d'autres branches d'activités. Cependant, la faillite d'une compagnie peut être rédhibitoire pour un pays. De manière similaire, l'incertitude, voire même plus précisément un changement brutal quant au cadre juridico-politique régnant dans un pays, peut entraîner toute une série «d'ondes de choc»

⁴⁵ cf. la publication n°500 décrivant les Règles et Usances Uniformes relatives au crédit documentaire dans le cadre de la Chambre de Commerce Internationale (CCI).

⁴⁶ L'utilisation des principes d'organes reconnus par la communauté internationale permet, outre de se prémunir contre certains risques, de respecter la neutralité entre les différents acteurs économiques. La CCI recommande par exemple d'inscrire la clause type suivante qui est une condition nécessaire (mais pas suffisante car le lieu, la langue à utiliser, le droit applicable, le nombre d'arbitres et leurs sélections devraient par exemple être mentionnés) dans les contrats : «Tous différends découlant du présent contrat seront tranchés définitivement suivant le Règlement de conciliation et d'arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale par un ou plusieurs arbitres nommés conformément à ce Règlement».

⁴⁷ Entre 1993 et 1994, les flux des capitaux privés non bancaires consacrés au Mexique ont chuté de 24 milliards à moins d'un milliard de dollars américains, alors que ceux à destination de l'Amérique Latine ont diminué de 20 pour cent.

pouvant affecter l'équilibre international dans son ensemble. Ces faits sont d'autant plus incontestables que l'on considère des transactions d'une ampleur considérable, et/ou que l'on utilise des instruments qui ont un fort effet de levier. De telles transactions paraissent toutefois incontournables (particulièrement dans les secteurs miniers et pétroliers) et les stratégies modernes de gestion des risques apportent une amélioration réelle des conditions de commercialisation lorsqu'elles sont employées de manière opportune. Pour éviter toute mésaventure, des règles prudentielles simples mais quasiment obligatoires doivent être adoptées (voir ci-après la sous-section H du présent chapitre). Nul ne doit néanmoins omettre que le bénéfice dérivé sera alors à la hauteur des efforts entrepris !

G. Problèmes de financement du commerce et solutions à considérer

133. En étroite relation avec les moyens de paiement, se pose le problème crucial du financement dans les pays en développement. En théorie, il existe de nombreuses possibilités de mobiliser des financements pour le commerce, telles que les emprunts directs auprès d'organismes bancaires ou le recours aux marchés financiers. Cependant, du fait même de l'insuffisance en capitaux propres, d'une part, et de la faible réponse du marché du capital, d'autre part, les entités localisées dans ces pays éprouvent d'énormes difficultés pour se procurer ces fonds. Plus l'entité sera fragile, plus le problème sera ardu. Il n'est dès lors pas surprenant de constater que certains agents isolés, à l'instar des petits producteurs agricoles par exemple, soient les acteurs économiques les moins favorisés et soient souvent fort préoccupés lorsqu'il s'agit de trouver des crédits de campagne. En effet, traditionnellement, les sources de financement disponibles étaient basées sur les emprunts informels auprès du tissu économique local (familles, amis, voisins, etc.), ou sur l'accès aux crédits subventionnés⁴⁸. Cependant, outre les différentes stratégies exposées dans la section précédente, plusieurs autres sources de financement (ou de préfinancement) existent. Ce sont par exemple les prêts bancaires (à remboursement unique ou échelonné), le crédit-bail⁴⁹, les crédits permanents (lignes de crédit), les crédits-documentaires (particulièrement ceux contenant les clauses dites rouge -“red”- ou verte - “green” -). Néanmoins, la plupart du temps, aucun organisme financier ne sera disposé à accorder un crédit sans la présence de garanties suffisantes.

134. Les institutions financières, qu'elles soient internationales ou locales, sont de moins en moins prêtes à courir le risque d'avancer un financement à des agents économiques dont elles ne connaissent pas la réputation. Elles seront en effet peu disposées à accorder des crédits à des contreparties risquées situées dans un pays à risque. Une des solutions consiste à fournir des gages de sécurité au créancier. En principe, un grand nombre de garanties peuvent être octroyées, comme par exemple les billets à ordre⁵⁰, les comptes clients ou même les droits acquittés par les compagnies aériennes pour le survol des territoires nationaux. Mais de manière plus réaliste, tout au moins dans

⁴⁸ Cependant, ces deux familles ne répondent pas totalement aux attentes des acteurs économiques concernés puisque, dans le premier cas, les demandes de financement dépassent largement les ressources financières locales et, dans le second, les procédures administratives et bureaucratiques ainsi que les coûts prohibitifs y afférents constituent autant de facteurs dissuasifs.

⁴⁹ C'est un moyen de financement basé sur une cession. Le bailleur (propriétaire d'un bien donné) cède le droit de l'utiliser au locataire (l'utilisateur) contre le versement de certaines sommes pendant une période convenue. Il existe en fait deux grandes familles de crédit-bail, les contrats de location-financement et les contrats de location-exploitation.

⁵⁰ C'est une obligation légale de rembourser un prêt ainsi que les intérêts idoines.

les pays en développement, une garantie commerciale plus sûre sera exigée. Traditionnellement, un certain nombre de garanties ont été et continuent d'être utilisées, telles que les biens immobiliers, les titres, les polices d'assurances, les véhicules automobiles, bijoux, etc. Cependant, si l'on s'intéresse au financement du secteur primaire, une des meilleures garanties qui puisse être considérée repose sur la seule dotation en ressource disponible, soit l'utilisation des produits de base en nantissement. Pour ce faire, il est nécessaire de structurer la transaction de façon à s'assurer que les conditions requises soient respectées⁵¹. De cette manière, il serait possible de recourir aux financements internationaux (à quelques points au dessus des taux interbancaires - voir annexe IV) et donc de diminuer à moins de 10 pour cent les taux d'intérêt annuels qui peuvent atteindre plus de 20 pour cent, voire 30 pour cent dans certains pays (Afrique ou Europe de l'Est).

135. Jusqu'à présent, les produits de base n'ont que peu ou prou été utilisés dans ce sens par les acteurs économiques issus des pays en développement. Cela s'explique en grande partie par l'absence de structures institutionnelles et juridiques adéquates. En outre très peu de banques locales possèdent une expérience suffisante en la matière et seule une poignée d'institutions financières internationales est en mesure de jouer un rôle dans ce processus.

136. Bien sûr, les obstacles sont nombreux, mais nul ne doit oublier que le développement même de l'agriculture américaine fut possible grâce à des stratégies similaires, bien que moins élaborées. Aujourd'hui, un crédit commercial contenant une clause verte adossée à un stock dont la valeur est sécurisée par une couverture à terme, peut constituer un moyen efficace pour obtenir un financement à des conditions intéressantes tout en favorisant l'établissement d'un climat de confiance et même de certains standards de qualité.

H. Règles prudentielles nécessaires pour éviter les risques intrinsèques à l'utilisation des instruments financiers⁵²

137. Comme nous l'avons examiné dans le chapitre premier, les instruments à terme peuvent sous-tendre plusieurs opérations suivant les désirs des acteurs économiques en présence. Dans le cas qui nous intéresse, il est impératif que ces outils financiers soient utilisés dans le cadre de la couverture en arbitrage d'effectif⁵³, c'est-à-dire en guise de garantie contre une fluctuation de prix, de taux de change ou de taux d'intérêt. Les entités souhaitant recourir à de telles méthodes pour accroître leur performance commerciale se doivent par conséquent de respecter scrupuleusement certaines règles de base simples et de mettre en place une logistique appropriée.

⁵¹ Collateralized commodity financing - with special reference to the use of warehouse receipts (UNCTAD/COM/84), juillet 1996

⁵² Pour de plus amples détails sur ce sujet, veuillez vous référer au manuel de la CNUCED «Company Control and Management Structure: The basic requirements for a sound use of market-based risk management instruments», UNCTAD/ITCD/COM/MISC.1, 1996.

⁵³ Dans la réalité, une correspondance stricte entre les positions sur le physique et à terme est souvent difficile à obtenir (il existe un risque de base résiduel), et une couverture «plus dynamique» apportera souvent un degré de flexibilité appréciable. Il est cependant fondamental de s'assurer à tout instant que les positions sur le terme soient en relation avec les besoins en couverture et la surface financière de l'acteur économique considéré. Toute absence de contrôle ou toute défaillance dans les systèmes de vérification pourra être rédhitoire pour l'entité qui aura recours à ce genre de stratégie et, cas extrême, entraîner un risque systémique considérable.

138. Il serait illusoire de compter seulement sur le sens des responsabilités des individus pour éviter la spéculation ou les actes contre nature. Il n'y aurait en effet aucune utilité à substituer un risque à un autre. Sans l'adoption d'un cadre adéquat, le recours aux instruments à terme peut en fait induire, outre le risque systémique, un certain nombre d'écueils tels que les risques de crédit, de marché, de liquidité, d'erreurs dans les périodes de référence, de problèmes dans les dates de règlement⁵⁴, ainsi que ceux en relation avec les décisions opérationnelles et légales.

139. Les objectifs sous-tendant la mise en place de règles prudentielles et autres conditions pragmatiques idoines sont autant d'ordre micro-économique que macro-économique. Trois niveaux de contrôle doivent être considérés :

✓ niveau gouvernemental : un organe spécialisé devrait être mis en place - par exemple au sein d'une banque centrale ou d'un ministère des finances - pour suivre et réglementer l'utilisation des instruments de gestion des risques et surtout pour s'assurer que les règles mise en place puissent, tout en prévenant les abus potentiels, faciliter l'emploi de stratégies appropriées (en particulier l'arbitrage en couverture d'effectif). En effet, outre les risques induits par un cadre institutionnel inadapté, le danger est grand d'assister, par manque de compréhension, à des modifications de règlements qui pourraient forcer les acteurs économiques locaux à liquider leurs positions avant l'échéance.

✓ niveau des bourses de produits et à celui des institutions proposant les instruments de gré à gré⁵⁵ : il est également nécessaire d'instaurer un organe de surveillance qui édictera les règles prudentielles, le cadre réglementaire et examinera leur application et leur suivi.

✓ niveau des sociétés utilisatrices : un système de contrôle interne cohérent (back office / front office) est indispensable pour toute entité désirant recourir à l'utilisation des instruments de gestion des risques. En effet, pour éviter les erreurs⁵⁶, les fraudes⁵⁷ ou le risque d'une mauvaise utilisation, il est fondamental de mettre en place une structure de contrôle avant de commencer à utiliser ce genre d'instruments. De manière simplifiée, la marche à suivre pour ce faire peut se résumer en 14 points non exhaustifs :

- ✓ impliquer les responsables de la gestion dans le processus de contrôle;
- ✓ introduire un système de surveillance (audit) interne et externe;
- ✓ élaborer des stratégies de gestion des risques basées sur le ratio risque/profit;

⁵⁴ Les risques de crédits apparaissent lors d'une défaillance de l'une des parties, ceux du marché résultent des changements dans la valeur d'une transaction avant que celle-ci ne puisse être liquidée; ceux concernant les problèmes dans les dates de règlement proviennent d'un retard dans les transferts de fond (par exemple dans le paiement des appels de marge), ceux de liquidité sont en fait liés à des difficultés temporaires de trésorerie, etc.

⁵⁵ En effet, plusieurs directives édictées par l'Union européenne ainsi qu'un accord conclu sous les auspices du comité de Bâle imposent à ces institutions un certain nombre de règles prudentielles à mettre en place.

⁵⁶ Comme par exemple choisir une position longue sur le terme au lieu d'une courte, sélectionner un prix d'exercice ou une durée incorrecte, etc.

⁵⁷ Par exemple les fuites de capitaux, la corruption, etc.

- √ analyser les coûts et bénéfices y afférents⁵⁸;
- √ sélectionner un courtier qui connaisse son travail et qui ait une bonne réputation;
- √ avoir une relation constante avec son courtier, et connaître à tout instant sa position;
- √ rédiger un manuel décrivant les procédures à suivre;⁵⁹
- √ préciser aux intermédiaires quelles transactions ils peuvent entreprendre et quelles sont celles prohibées;
- √ évaluer le risque sur les opérations à terme;
- √ décrire de manière précise les responsabilités de chacun;
- √ adopter un système clair d'autorisation et d'approbation;
- √ adapter le plan comptable pour le rendre compatible avec les opérations de couverture en arbitrage d'effectif;
- √ transcrire séparément la confirmation des transactions par les courtiers. Il serait par exemple utile qu'un département indépendant puisse préparer un résumé des activités quotidiennes et mensuelles;
- √ identifier continuellement les risques cachés par la structure globale du portefeuille financier de la compagnie.

140. Un système de contrôle approprié et une supervision rigoureuse constituent les conditions *sine qua non* de toute entreprise de ce genre.

I. Risques de prix

141. Dans la première partie, nous avons d'ores et déjà exposé l'importance de ce type de risque ainsi que les différents instruments disponibles pour les gérer. Nous nous concentrerons donc très brièvement ici sur certaines particularités qui pourraient entraver l'utilisation de telles stratégies.

142. Le risque de non-transfert par exemple est le résultat d'une volonté politique de retarder ou d'interdire la sortie de devises hors du pays. Les entités ayant activé une couverture en arbitrage d'effectif seront alors dans l'impossibilité de régler leurs appels de marge et contraintes à clore leurs positions avec tous les effets désastreux qui en découlent.

143. D'autres barrières méritent également d'être citées. Outre l'interdiction formelle d'utiliser les

⁵⁸ Étant donné par exemple les commissions à payer, est-il préférable de couvrir la totalité de ses positions contre la fluctuation des prix ou seulement la part qui permettrait à l'entité d'éviter la faillite?

⁵⁹ Par exemple, précisant comment les dépôts et appels de marge doivent être enregistrés, etc.

outils de gestion des risques (comme ce fut par exemple le cas en Colombie jusque dans le début des années 1990), l'incertitude quant aux règlements ayant trait à ces instruments ou la modification des politiques économiques nationales (monétaire, fiscale, etc.) peuvent non seulement interférer avec, mais également ruiner les efforts de protection entrepris.

144. Il est indispensable de rappeler ici qu'au niveau de la sphère du commerce international l'importance de ce risque est encore exacerbée. Nous ne citerons ici qu'un exemple pour illustrer nos propos.

145. Nombreux sont les agents économiques qui sont contraints de vendre ou d'acquérir des marchandises à l'avance. Les compagnies exportatrices qui s'engagent dans ce genre de transactions, c'est-à-dire une promesse de vente dans le futur, n'ont généralement pas les produits en stock : elles vont devoir les acheter sur le marché physique. Le risque principal réside dans le fait que le prix du bien considéré coté par les marchés physiques croisse au-delà du niveau contractuel; l'exportateur subira indubitablement une perte sèche. Conscients de ce risque, les commerçants peuvent refuser de s'aventurer dans de telles pratiques commerciales, leur compétitivité en souffrira alors et, en corollaire, une partie importante de leur clientèle rompue à ce genre d'exercice sera tentée d'abandonner toute relation commerciale avec eux. Ils peuvent également détenir des stocks de marchandises mais les coûts y afférents se révéleront souvent être une source de soucis quant à la situation concurrentielle de la compagnie. En effet, la gestion des stocks pratiquée dans un certain nombre de pays - et ce, en l'absence de stratégie de couverture - est très souvent déplorable. Lorsqu'une compagnie nécessite un stock d'exploitation équivalant à deux semaines (basé sur un niveau de vente moyen), elle dispose généralement d'une réserve d'environ quatre semaines pour être sûre de ne pas manquer une opportunité commerciale intéressante. Des coûts supplémentaires seront alors grevés, immobilisant une partie non négligeable de la trésorerie (des liquidités).

146. À partir de la fin des années 1980, il a été constaté que les ventes de marchandises basées sur des transactions préétablies mais non couvertes en arbitrage d'effectif ont causé la perte de nombreuses compagnies exportatrices. Plusieurs d'entre elles ont également été obligées de changer de statut, passant de la fonction de commerçant indépendant à celle de négociant mandaté par une compagnie étrangère.

Encadré 13

L'EXPÉRIENCE DE LA CNUCED QUANT À LA GESTION DES RISQUES ET AU FINANCEMENT DU COMMERCE DES PRODUITS DE BASE

La CNUCED possède un programme sur la gestion des risques et le financement du commerce qui joue un rôle particulier dans la dissémination des techniques et stratégies à adopter. En outre, de nombreuses activités sont entreprises pour apporter l'assistance technique nécessaire à la mise en place de structures de contrôle tant au niveau gouvernemental qu'à celui de certaines sociétés qui en ressentiraient le besoin.

La CNUCED est également une des organisations internationales les mieux placées pour conseiller les responsables gouvernementaux sur les améliorations à apporter au niveau institutionnel afin de tirer pleinement profit des stratégies modernes de commercialisation et de financement.

L'expertise de la CNUCED quant à ces questions peut se résumer brièvement en 8 points :

- ✓ **Intégration entre le commerce, la gestion des risques et le financement des matières premières.** Sensibilisation et dissémination d'informations sur ce concept et sur les nouvelles stratégies possibles.
- ✓ **Problèmes d'accès aux instruments de gestion des risques et aux divers vecteurs de financement.** Assistance dans la mise en place d'un environnement institutionnel cohérent. Dispense de formation et de renseignements indispensables à leurs compréhension.
- ✓ **Règles prudentielles se rapportant aux instruments de gestion des risques.** Conseils et instructions quant aux contrôles à mettre en place au sein d'une compagnie désirant utiliser des stratégies basées sur l'utilisation des instruments de gestion des risques.
- ✓ **Contrôles gouvernementaux ayant trait à l'utilisation des marchés financiers.** Assistance technique pour permettre la création et la mise en place d'unités de contrôle au sein des banques centrales ou des Ministères des Finances.
- ✓ **Fonctionnement des bourses de produits.** Détermination du rôle des participants tels que les fonds d'investissement. Les analyses y relatives sont principalement destinées à répondre aux inquiétudes de certains acteurs économiques qui craignent la disparition de la relation entre les cours à terme et les prix du sous-jacent.
- ✓ **Développement de bourses locales de produits et de marchés à terme régionaux.** Développement d'une expertise unique dans l'analyse de faisabilité de nouveaux contrats à terme ainsi que dans le domaine des règles prudentielles et autres conditions pragmatiques idoines.
- ✓ **Accords de stabilisation nationaux.** Études sur la possibilité de mettre en place des structures de régulation combinant les composantes prix et quantité.
- ✓ **Financement structuré du commerce.** Analyse des garanties de financement basées sur la tiers-détention, en terme de conditions pratiques et de cadres institutionnels ainsi que des activités qui pourraient être développées pour répondre à la problématique liée aux principes du financement structuré dans le secteur primaire.

J. Risque de change

147. La fluctuation des taux de change (et d'intérêt ; voir annexe IV), phénomène résultant des accords de la Jamaïque⁶⁰, représente aujourd'hui un aléa non négligeable pour nombre d'entités commerciales.

148. Lorsqu'un acteur économique est contraint à libeller une créance ou une dette en devise étrangère susceptible de changer de valeur avant la date de règlement (par rapport à une référence donnée), il est soumis à une incertitude génératrice d'un risque de change.

149. En effet, le risque de change, à l'instar de celui induit par la fluctuation des cours des matières premières, a un impact considérable sur le profil coût/bénéfice des nombreux acteurs économiques d'un pays (par exemple : exportateur achetant un produit en monnaie locale et vendant en devise, transformateur qui importe des produits bruts de l'étranger et les vend après transformation sur le marché local, importateur achetant en devise et vendant en monnaie nationale, préfinancement accordé en devise aux divers agents nationaux - alors que leurs gains sont libellés en monnaie locale, etc.).

150. Pour illustrer ce risque prenons le cas du financement des acteurs économiques dans un pays en développement⁶¹. En Inde par exemple : au bénéfice d'un financement (à long terme) libellé en dollars qui était consenti par une institution de développement, de nombreux établissements financiers locaux ont utilisé ces fonds pour accorder des prêts en roupie. Les conditions initiales du crédit en dollars semblaient très intéressantes, elles reposaient en effet sur un taux d'intérêt de 10 pour cent. Au niveau local, cependant, la dévaluation de la roupie a provoqué l'explosion de ce taux qui s'est révélé être équivalent à 23 pour cent (si l'on se base sur la monnaie nationale). L'absence de toute analyse quant à l'exposition au risque a transformé une opération à priori fort intéressante en fiasco.

151. Dans le même pays, un exemple réussi d'une compagnie indienne qui a obtenu un prêt en dollars, accordé par une banque suisse, mérite également d'être cité. L'une des conditions du contrat précisait que ladite banque avait l'option de convertir le prêt en francs suisse à maturité, en contrepartie de quoi un taux d'intérêt favorable était accordé. Même si l'opération était tentante, la compagnie courait un risque considérable : ses revenus d'exportation étant en dollars, le remboursement du crédit pouvait fort bien se faire en francs suisse. Pour parer à ce problème, elle a eut recours au marché optionnel. Elle a ainsi été en mesure de bénéficier d'un financement à des conditions très favorables, tout en éliminant les risques potentiels idoines.

152. Schématiquement et de manière fort succincte, les composantes qui sous-tendent le risque de change sont :

- ✓ la présence d'une créance ou une dette servant de support au risque;

⁶⁰ Qui ont légalisé le flottement des monnaies en 1976.

⁶¹ Ce type de financement sera fréquemment exprimé en devises étrangères puisque les pays en voie de développement éprouvent des problèmes de liquidité pour subvenir aux nombreux besoins nationaux. Les cas développés ici s'inspirent entre autres de Jack D. Glen, «How Firms in Developing Countries Manage Risk», International Finance Corporation, The World Bank, D.C, Discussion Paper numéro 17.

- ✓ la monnaie de facturation, c'est-à-dire la monnaie dans laquelle est libellée la créance ou la dette;
- ✓ l'incertitude quant à la valeur finale résultant des variations de parité entre la monnaie de référence et la monnaie de facturation.

153. Ayant identifié l'importance du risque de change, plusieurs stratégies peuvent être adoptées pour le gérer. Les acteurs économiques peuvent tenter de faire coïncider leurs créances et leurs dettes à court terme, tout au moins celles émises dans les mêmes devises⁶² - mais encore faut-il avoir un volume d'affaire suffisant et une certaine symétrie dans les montants et dates d'échéance⁶³. Ils peuvent également chercher à inclure une clause spéciale dans le contrat, stipulant que le paiement se fera dans une certaine monnaie et à un certain taux⁶⁴. De nombreuses autres techniques peuvent être considérées. Par exemple, si la monnaie locale est sujette à une dépréciation rapide, il serait prudent d'éviter d'emprunter en devise. Par analogie, le remboursement des créances peut être accéléré ou retardé en fonction des anticipations sur l'évolution futures des cours.

154. Ces procédés s'ils peuvent se révéler épisodiquement utiles seront cependant souvent difficiles à appliquer car inaccessibles par les petites entités, ou substituant un risque à un autre. L'une des stratégies de gestion des risques les plus flexibles reposera une fois encore sur l'utilisation des instruments financiers. Les marchés organisés tels que le Chicago International Monetary Market, le New York Futures Exchange, London International Financial Futures Exchange, le Singapore International Monetary Exchange le Philadelphia Stock Exchange ou le Marché À Terme International de France offrent des contrats à terme standardisés portant sur les principales monnaies d'échange. Le problème se pose pour les pays en développement qui ne disposent généralement pas de ces instruments pour gérer les opérations où la composante «monnaie locale» intervient. Il est également intéressant de constater qu'étant donné la spécificité de ces risques de nombreuses transactions de couverture font appel aux marchés de gré à gré⁶⁵. Malheureusement là encore, il ne sera pas aisé pour les entités localisées dans les

⁶² Une méthode également utilisée par les compagnies internationales est la compensation multilatérale qui se base sur une monnaie déterminée qui sera ensuite traitée par la trésorerie centrale.

⁶³ Une petite entité pourra tenter d'assurer une meilleure adéquation entre ses recettes en devise et ses coûts de production et de financement.

⁶⁴ Le fait de libeller la facturation en devise nationale ne fait cependant que transférer le risque de change sur sa contrepartie. Sur un marché concurrentiel, ce facteur sera interprété comme un handicap. En ce sens, l'exemple des compagnies japonaises, dont moins d'un tiers des exportations sont facturées en yen est révélateur.

⁶⁵ À ce stade les entités proposant une couverture de change auront plusieurs solutions :

- ✓ rechercher une auto-couverture en adossant des positions opposées (développement d'un véritable marché inter-bancaire), mais cette stratégie se limite surtout à des opérations au comptant;
- ✓ recourir aux swaps ou à l'utilisation des marchés financiers pour se «réassurer»;
- ✓ recourir à des stratégies alternatives : si nous prenons le cas d'une banque qui a acheté à 6 mois des devises, elle va les vendre immédiatement au comptant; elle se retrouvera donc dans l'obligation de les fournir dans les 48 heures contre de la monnaie nationale. Ne possédant pas ces devises, elle va les emprunter (supposons à 8 pour cent l'an). 48 heures plus tard, elle cédera ses devises et recevra en échange la monnaie locale qu'elle pourra prêter pendant 180 jours à disons 12 pour cent l'an.

pays en développement d'avoir accès à ces marchés.

155. Finalement, d'autres solutions peuvent dans certains cas précis être considérées. Outre le recours à des sociétés d'affacturage qui peuvent prendre en charge les créances libellées en devises étrangères, des organismes gouvernementaux (souvent la banque centrale) ou associés (systèmes d'assurance crédit)⁶⁶ proposent quelquefois des garanties contre l'instabilité monétaire. Cependant, dans ce dernier cas certaines restrictions seront fréquemment observées comme par exemple des limites quant à la durée des couvertures de change, ou au montant à couvrir. En effet, dans de nombreux États, cette garantie se traduira par un transfert pur et simple du risque de change sur la banque centrale (ou autre organisme d'État).

156. Une fois encore, les pays en développement sont désavantagés par rapport aux économies industrielles. L'une des raisons principales est liée à l'inconvertibilité de la monnaie nationale. En outre, le système institutionnel et les différentes réglementations nationales, s'agissant en particulier des opérations avec l'étranger, constituent également un facteur prépondérant⁶⁷. Des cas peuvent même être cités en Europe. En Espagne par exemple, il existe une loi interdisant à une entreprise d'établir un chèque en devises sur son compte courant⁶⁸. Certaines compagnies malintentionnées utiliseront cet artifice pour adresser un chèque en peseta, non convertibles à leurs contreparties. Nous devons signaler ici qu'au lendemain du sommet de Madrid sur la construction monétaire, la disparition des monnaies européennes devrait induire le transfert des contrats libellés en monnaie locale en euro et contribuer à l'élimination de ce genre d'abus. Aucun risque supplémentaire de rupture de certains contrats ne devrait être constaté à court terme⁶⁹, alors qu'à long terme l'apparition d'une monnaie unique apportera davantage de sécurité et réduira le coût des transactions.

157. À la fin des années 1980, le Fonds monétaire international, publiait pour les pays en développement les informations suivantes⁷⁰ :

√ 28 pays - dont 20 d'Amérique centrale et des Caraïbes et 8 d'Afrique - étaient au bénéfice d'un régime de change fixe mais ajustable vis-à-vis du dollar américain;

√ 4 pays de la péninsule arabique avaient une flexibilité limitée vis-à-vis du dollar américain;

√ 29 pays avaient un change fixe ajustable par rapport à un panier;

√ 23 pays avaient une flexibilité gérée vis-à-vis d'un panier;

⁶⁶ Se reporter à la présentation des activités de la COFACE ou voir l'exemple de la filière café au Costa Rica ci-après.

⁶⁷ En effet, les règlements en vigueur sont souvent antérieurs aux méthodes modernes de financement et de paiement.

⁶⁸ «Choisissez bien la monnaie de facturation», Jean-Pierre Gaertner, MOCI, 30 novembre 1995.

⁶⁹ Il faut en effet souligner ici que le principe de la continuité juridique a été réaffirmé lors du sommet de Dublin en 1996, les accords y relatifs précisant que l'introduction de l'euro n'autorisera aucune partie à modifier les termes du contrat ou à les résilier unilatéralement.

⁷⁰ Source : Gestion du risque de change (guide n.19), CCI, 1989.

√ et enfin 14 avaient opté pour un flottement indépendant.

158. Cependant, de nombreux pays ont initié des réformes audacieuses⁷¹. La Chine est un bon exemple, le yuan devenant convertible, les réformes du secteur bancaire⁷² entreprises constituant un pas en avant vers l'ouverture. La libéralisation du système bancaire et des taux d'intérêt qui s'est amorcée au niveau international ne manquera pas d'occasionner la formation de nouveaux marchés. Déjà l'apparition de bureaux de change en Chine, actifs sur le marché de gré à gré et proposant de nombreuses devises telles que la roupie indienne, le rupiah indonésien et le baht thaïlandais peut être observée. La multiplication des contrats à terme, tels que celui sur le peso mexicain/le réal brésilien qui est négocié au CME, est un exemple révélateur.

159. En résumé, le nouvel essor qui a été observé depuis la fin des années 1980 dans le développement des stratégies de couverture⁷³, allié à l'ouverture des marchés des pays en développement, laisse à penser que des stratégies identiques pourront être utilisées au sud comme au nord.

K. L'exemple d'une filière : le secteur café au Costa Rica⁷⁴

160. Le café joue un rôle capital au Costa Rica où il contribue pour une grande part à l'économie nationale que ce soit en terme de surface cultivée, de recettes d'exportation ou de contribution au PNB⁷⁵. La fluctuation des cours du café et la distribution des risques y relatifs entre les différents agents économiques ont donc un impact considérable sur l'économie entière. Les trois principaux groupes concernés par l'instabilité des cours sont les exportateurs, les transformateurs et les producteurs⁷⁶.

161. L'exportation de café est entre les mains d'une poignée d'agents (moins de trente) qui achètent aux transformateurs locaux et vendent aux torréfacteurs étrangers. En général, ils ne détiennent pas

⁷¹ Pour ne citer qu'un cas, l'Équateur a prévu une réforme du régime des changes à compter du 1^{er} juillet 1997. En fait, le sucre suivra l'exemple du plan de convertibilité adopté par l'Argentine en 1991.

⁷² L'année 1995 a d'ailleurs été marquée par la constitution du socle législatif et institutionnel sur lequel le secteur financier est appelé à se développer. Voir à ce sujet «Monetary and Exchange System Reforms in China, An Experiment in Gradualism» H. Mehran, M Quintyn, T. Nordman and B. Laurens, IMF, Occasional Paper 141, september 1996.

⁷³ Outre les avances en devise on recense maintenant les achats et ventes à terme, les options sur devises, les swaps, les warrants, sans oublier les emprunts sur devises, le troc et la compensation ainsi que les assurances sur les changes.

⁷⁴ Voir à ce sujet : Robert J. Myers, «Strategies for Managing Coffee Price Risks in Costa Rica, Managing Commodity Price Risk in Developing Countries», Stijn Claessens and Ronald C. Duncan (éd.), A World Bank Book, Washington 1993.

⁷⁵ Au Costa Rica, le café est le second produit d'exportation, employant environ 6 pour cent de la population active. Ce pays se situe au onzième rang des producteurs.

⁷⁶ En outre, les conséquences d'un mouvement défavorable des cours peuvent entraîner une forte détérioration du budget public et nuire au bon fonctionnement d'organismes para-étatiques traitant du café.

de stocks considérables. Ces agents sont au centre du système commercial étant donné qu'ils achètent souvent avant de s'être engagés à vendre ou, inversement, qu'ils signent un contrat de vente avant de posséder le produit. Bien que la période entre les deux transactions soit généralement relativement courte (moins d'un mois), les volumes en jeu, à l'instar des risques encourus, sont souvent importants⁷⁷.

162. Deux structures commerciales différentes coexistent : les compagnies privées et les associations de transformateurs. Par exemple, FEDECOOP («Federation of Cooperatives of Coffee Growers») est une coopérative verticalement intégrée qui exporte environ 40 pour cent du café pour le compte des transformateurs. Jusqu'en 1989, les compagnies privées qui utilisaient régulièrement les instruments financiers pour se couvrir bénéficiaient d'un avantage compétitif certain par rapport à FEDECOOP, qui n'avait comme autre stratégie que de tenter de diminuer le délai entre la livraison et l'exportation. Depuis lors, FEDECOOP fait usage des moyens modernes de commercialisation et utilise régulièrement les stratégies de «prix fixe» avec ses adhérents (les transformateurs membres) ou de «prix à fixer» avec les clients étrangers.

163. En outre, l'exportateur, qui par définition achète en monnaie nationale (ici en colones) et vend en devise (ici en dollars), doit faire face à un risque que les autres entités ne subissent pas : le risque de change. Dans le cas qui nous intéresse, bien qu'il n'existe pas de contrats à terme, ni de contrats à livraison différée, la banque centrale fournit la possibilité de se protéger aux acteurs qui le désire. Les ventes futures peuvent être couvertes au taux de change effectif courant jusqu'à une année à l'avance; la banque centrale supportant le risque de change à la place de l'exportateur.

164. L'ICAFE⁷⁸ est un organe statutaire qui réglemente le secteur du café en contrôlant le marché domestique par l'intermédiaire d'un système de quotas, déterminant la proportion que chaque usine de transformation peut vendre sur le marché domestique et sur le marché d'exportation. Les transformateurs ne sont pas assujettis à un niveau de risque très important du fait même que leurs marges et leurs profits sont strictement contrôlés; l'ICAFE désirant ainsi assurer un prix satisfaisant aux producteurs - ces derniers étant les agents supportant ledit risque. Les transformateurs sont cependant confrontés à certains risques découlant des situations suivantes :

√ le pré-financement accordé aux producteurs peut être assimilé à l'octroi d'un prix minimum, et aucune juridiction ne pourra contraindre ces derniers à rembourser cette avance lorsque les ventes de café ne la couvriraient même pas - comme ce fut par exemple le cas pour certaines entités en 1987⁷⁹;

√si le transformateur, pour éviter le risque précité, fixe le pré-financement (ou d'ailleurs le

⁷⁷ Il est à noter ici que les marges des exportateurs de café au Costa Rica sont relativement faibles de l'ordre de 1.5 à 2.5 pour cent.

⁷⁸ «Instituto del Café de Costa Rica»

⁷⁹ L'avance moyenne payée au producteur est d'environ 60 pour cent du prix reçu par le transformateur - les prix doivent donc chuter de près de 40 pour cent pour que le transformateur accuse une perte. Cependant, l'éventualité n'est pas à exclure puisqu'elle s'est produite en 1986/87 et 1988/89.

prix final) à un niveau trop bas, il s'expose à un risque de contrepartie important : le producteur étant tenté de vendre ailleurs;

√ les transformateurs doivent également emprunter pour pré-financer la production. Ces prêts sont généralement accordés par l'exportateur qui doit à son tour se re-financer en empruntant sur le marché international. Les exportateurs peuvent, en accord avec les transformateurs, répercuter sur ces derniers une partie des risques liés à la fluctuation des taux d'intérêt et des taux de change.

165. En résumé, le système de contrôle de l'ICAFE diminue le niveau de risque des transformateurs, mais réduit la marge de manoeuvre de ces agents. Sans le recours aux marchés à terme pour se protéger contre une baisse des cours, ils ne seront pas enclins à consentir un préfinancement important aux producteurs et se verront alors contraint de faire face à un risque de contrepartie qui deviendrait alors de plus en plus éminent.

166. Les producteurs, en général des petits exploitants qui cultivent leur café sur moins de deux hectares (cependant des plantations de près de 100 hectares existent également), livrent habituellement leur café dans les 24 heures suivant la récolte à des entrepôts administrés par les transformateurs. Ils sont libres de remettre le café à l'entrepôt de leur choix. Investir dans la production de ce produit est une décision risquée, car la rentabilité n'est pas connue, étant donné qu'elle est elle-même fonction des prix futurs du café, qui sont ignorés au moment de la décision. Lorsque les prix chutent, les producteurs peuvent tenter de diminuer les coûts en comprimant leurs intrants (engrais, pesticides, etc.), mais, généralement, la seule alternative demeure la décision drastique d'arracher les caféiers. En effet, ils reçoivent dans un premier temps une avance initiale (sorte de prix minimum garanti exempt de tout risque), qui n'est la plupart du temps pas suffisante pour pouvoir leur permettre de se préparer et d'anticiper la prochaine récolte. Le complément de rémunération est fonction de la performance du transformateur, c'est-à-dire n'est accordé que si le prix du café transformé est supérieur au préfinancement initial. En résumé, le producteur supporte donc l'intégralité des risques liés au déclin éventuel des cours.

167. À ce stade, les risques ont été identifiés, ainsi que leur répartition entre les principaux acteurs économiques du pays. Le secteur du café au Costa Rica est relativement bien structuré, les exportateurs utilisant de manière régulière les instruments à terme pour se couvrir et ainsi bénéficier d'une approche commerciale plus souple, car éliminant, ou tout au moins diminuant le niveau de risque. Cependant, même au niveau de ces agents, l'amélioration des conditions commerciales peut être examinée. En effet, les exportateurs empruntent des fonds sur les marchés domestiques et internationaux. Ils ont recours à des prêts conventionnels où le principal est fixe et les taux d'intérêt révisés à intervalles réguliers. Les exportateurs sont par conséquent exposés à des risques financiers du fait même que le remboursement de leur dette est dépendant de leur revenu qui est à son tour fonction de l'évolution des cours. En effet, si le revenu de cet agent venait à chuter du fait de l'évolution défavorable des prix, le remboursement de l'emprunt pourrait être fortement compromis. Une des solutions pour éviter ce genre de problème serait de lier l'amortissement et/ou les taux d'intérêt à la «performance commerciale», c'est-à-dire, au niveau des prix. Pour cela il suffit de contracter un emprunt indexé sur les cours du café. Dans ce cas, l'exportateur pourrait obtenir un accord lui permettant de rembourser son emprunt soit en valeur, soit en quantité (de café).

168. Si nous examinons maintenant la sphère de production/transformation de ce pays, des améliorations sont également, à fortiori, possibles. En effet, même si les transformateurs ne subissent pas réellement les risques liés à la fluctuation des cours, ils auraient tout à gagner à fidéliser le producteur et à diminuer le risque de contrepartie. Pour ce faire, ils devraient accorder une avance initiale relativement importante tout en se protégeant contre le risque induit par un «prix minimum» payé au producteur supérieur au prix final⁸⁰.

169. L'étude de ce cas pratique nous a permis d'identifier les principaux risques commerciaux concernant un produit dont la filière est relativement bien structurée et dont le pays possède d'ores et déjà certains acteurs économiques rompus à l'utilisation des instruments modernes de gestion. Cependant, il a été démontré que là encore des solutions pouvaient être trouvées, solutions qui seraient à même de modifier fondamentalement la situation. En effet, il a par exemple été démontré⁸¹, en recourant à des méthodes de simulation, que l'utilisation de stratégies spécifiques - basées sur la vente de café au début de la récolte, sur la vente de contrats à terme par les exportateurs et les transformateurs, ou par l'acquisition d'options de vente par une de ces deux entités - aurait fortement diminué les risques liés à la fluctuation des cours (les risques d'instabilité intra-annuelle diminueraient de 75 pour cent) et même permis un accroissement des prix du café (payés aux producteurs) de 1.5 à 2 pour cent en moyenne. Ce résultat serait par conséquent d'autant plus probant si l'on venait à considérer des pays moins avancés et/ou des filières n'ayant pas atteint le même stade de maturité.

170. En conclusion de ce chapitre et comme nous l'avons souligné tout au long de cette étude, les risques liés à la fluctuation des cours des matières premières, des taux de change et d'intérêt constituent un handicap certain pour les agents qui n'ont pas la surface financière suffisante pour se permettre de spéculer. En outre, le problème du risque de contrepartie est à l'ordre du jour étant donné l'apparition d'agents inexpérimentés et l'émergence de nouvelles possibilités commerciales, conséquences logiques des courants de libéralisation et de l'après Uruguay Round.

⁸⁰ Le prix «final» payé au producteur est en fait le prix reçu par le transformateur moins les coûts de transformation moins une marge fixe d'environ 9 pour cent du prix transformateur.

⁸¹ Stijn Claessens et Panos Varangis, op cit.

Chapitre III

LES RISQUES LIÉS À LA LOGISTIQUE DE TRANSPORT ET DE STOCKAGE DES MATIÈRES PREMIÈRES DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

A. Introduction

171. Toute marchandise faisant l'objet d'échanges internationaux va devoir être transportée du lieu de production (lieu d'origine) vers son lieu d'utilisation (lieu de destination), avec éventuellement un ou plusieurs transbordements en des endroits bien déterminés.

172. Du point de vue pratique, le transport est appréhendé comme générateur de coûts et de risques et nécessite une logistique appropriée. En règle générale, les risques idoine pourront être en partie assurés, mais s'ajouteront des risques sur les taux de fret ainsi que ceux liés à des problèmes de maîtrise dans le processus de transport (ou de défaillance). L'incidence des coûts est très variable et dépend habituellement de la valeur de la marchandise transportée ainsi que de la distance à parcourir. Quant à la logistique, la chaîne du transport est complexe et fait intervenir plusieurs intermédiaires : chargeurs, transitaires, commissionnaires (ou courtiers d'affrètement), manutentionnaires, consignataires, affréteurs, fréteurs (ou armateurs, transporteurs), réceptionnaires, entrepositaires, assureurs dont le rôle et les responsabilités sont clairement définis.

173. En ce qui concerne les importations, les frais de transport en transit représentent environ 8,8 pour cent de la valeur CAF des marchandises pour les pays en développement contre 4,4 pour cent pour les pays industrialisés. Le pourcentage avoisine cependant 22 pour cent pour les pays en développement sans littoral d'Afrique de l'Ouest, 16,5 pour cent pour ceux d'Afrique de l'Est et 14 pour cent pour ceux d'Amérique latine. Dans le cas des exportations, diverses sources statistiques indiquent que le coût du transport entre le lieu de chargement dans les pays sans littoral et le port d'embarquement représente jusqu'à 32 pour cent de la valeur FOB et quelque 47 pour cent de la valeur départ usine pour certains produits (voir annexe V.).

174. À l'instar des barrières tarifaires, les frais de transport peuvent constituer une entrave au développement du commerce des produits de base. En effet, ils réduisent la compétitivité des producteurs-exportateurs de certains pays, particulièrement ceux ne possédant pas de littoral. L'ampleur de ce phénomène est en fait à rapporter au niveau de risque. En sus des coûts réels, viennent s'ajouter les frais d'assurance contre les différentes avaries qui peuvent survenir au cours du processus inhérent à la chaîne de transport. Le problème majeur qui se pose sera de procéder à une évaluation correcte des différents risques auxquels chaque acteur économique doit faire face (qui supportera le risque de perte ou de dommage pendant l'opération de transport ?, qui sera responsable des opérations douanières ?, etc.). Il est en effet possible d'imaginer toute une gamme de moyens permettant de répartir les coûts, les risques et les responsabilités entre les acheteurs et les vendeurs.

175. Une des grandes questions qui ne pourra en aucun cas être éludée est donc celle concernant la responsabilité : quels seront l'impact, les conséquences et les entités responsables en cas de sinistre

? La problématique pour nombre de pays en développement et d'économies en transition ne sera pas de déterminer quels moyens de transport choisir, mais plutôt quelles stratégies adopter pour se prémunir contre les pertes potentielles. La sélection ne sera pas uniquement fonction des coûts y relatifs mais se fera également en raison des différentes contraintes qui s'imposent à eux. En outre, les particularités géographiques, le développement de l'infrastructure ainsi que les obstacles propres à certains pays constitueront autant de facteurs influençant la situation des différents agents commerciaux.

B. Responsabilités, risques et coûts

1. Les INCOTERMS

176. De nombreuses complications (livraison non réalisée, dommage, perte, vol, détournement, etc.) peuvent apparaître tout au long du parcours sur lequel les marchandises seront acheminées. Ces aléas seront générateurs de coûts supplémentaires qui devront être supportés par un ou plusieurs acteur(s) économique(s). Il n'est donc pas surprenant de constater que bon nombre d'incidents entraînent l'apparition de litiges entre les parties. La Chambre de Commerce Internationale (CCI) a élaboré une série de sigles (les INCOTERMS) précisant les obligations réciproques des vendeurs

et des acheteurs à chaque maillon constitutif de la chaîne de transport. L'utilisation des INCOTERMS dans les contrats permet aux acteurs économiques de définir leurs droits et obligations

Encadré 14			
MODE DE TRANSPORT ET INCOTERM 1990			
Tout mode de transport	E	X	W
À l'usine (... lieu convenu)			
Franco transporteur (... lieu y compris le transport)	F	C	A
Port payé jusqu'à (... lieu multimodal de destination convenu)	C	P	T
Port payé, assurance comprise jusqu'à (... lieu de destination convenu)	C	I	P
Rendu frontière (... lieu convenu)	D	A	F
Rendu droits non acquittés (... lieu de destination convenu)	D	D	U
Rendu droits acquittés (... lieu de destination convenu)	D	D	P
Transport par air	F	C	A
Franco transporteur (... lieu convenu)			
Transport par rail	FCA		
Franco transporteur (... lieu convenu)			
Transport par mer et voies navigables intérieures	F	A	S
Franco le long du navire (... port d'embarquement convenu)			
Franco bord (... port d'embarquement convenu)	FAB		

quant

aux risques à courir, aux coûts à payer/assurer et aux documents à fournir. Toute possibilité d'équivoque ou de contestation sera ainsi levée. Les changements survenus dans les techniques de transport, conjugués avec le désir d'intégrer les moyens conversationnels actuels ont conduit à la révision des INCOTERMS en 1990. Pour des raisons pratiques, les sigles susmentionnés ont été regroupés en 4 catégories distinctes. La catégorie E où l'acheteur prend possession de la marchandise dans les locaux mêmes du vendeur (ce dernier ne supportant pas la responsabilité des risques de transport); la catégorie F où la responsabilité du vendeur se termine au moment de la remise de la marchandise à un transporteur; la catégorie C où le vendeur doit conclure le contrat de transport mais est déchargé des risques de perte, de dommage et autres frais idoines et enfin la catégorie D qui engage le vendeur (coûts et risques) jusqu'à l'acheminement de la marchandise au pays de destination. Si la connaissance des INCOTERMS et de leur portée est une condition nécessaire pour administrer ses propres coûts et risques, elle ne constitue néanmoins pas une condition suffisante propre à se prémunir contre les imprévus pouvant survenir⁸². Il est par conséquent indispensable de bien comprendre ses droits et obligations, de sélectionner l'INCOTERM le plus approprié (à ses capacités, aux conditions de marché, aux résultats des négociations entre les parties, etc.) et ensuite d'identifier quels sont les risques additionnels qui peuvent surgir. En outre, l'utilisation des INCOTERMS dans les contrats ne procure aucun droit. Pour bénéficier de l'arbitrage de la CCI, une clause particulière faisant référence à cette dernière devra être ajoutée.

177. Il est nécessaire de préciser ici que les sigles INCOTERMS s'appliquent aux contrats de vente et ne concernent pas les termes⁸³ pouvant être utilisés dans les différents contrats de transport. Ils déterminent cependant le cadre dans lequel les acteurs économiques vont devoir déterminer la stratégie à adopter.

2. Moyens de transport et assurances

178. Les principaux moyens pour faire voyager les marchandises à l'échelon international sont les transports ferroviaires, routiers, maritimes, aériens ou par oléoducs. L'évolution et les changements intervenus dans les techniques de transport ont entraîné l'apparition de nouvelles stratégies combinant plusieurs véhicules différents. Un des avancement les plus spectaculaires est lié à la conteneurisation qui a fait naître le transport multimodal. C'est-à-dire la livraison directe du point de départ à l'arrivée en combinant au moins deux modes de transport. Outre le gain de temps observé, cette révolution technologique s'est traduite par la baisse des frais de manutention et l'amélioration de la conservation des marchandises. En effet, en considérant l'hypothèse selon laquelle les conteneurs respectent certaines règles afin d'éviter la détérioration de la marchandise (résistance, facilité d'emportage, maniabilité, etc.), le conteneur passe du camion au train et du train au navire en très peu de temps et sans rupture de charge. Traditionnellement transportés en vrac, les produits de base sont à l'heure actuelle de plus en plus conteneurisés.

⁸² En effet, la destination finale peut ne pas être spécifiée au moment de la signature du contrat. L'acheteur subira alors un risque supplémentaire s'il ne désigne pas le lieu de débarquement dans les plus brefs délais. Des difficultés particulières se posent également lorsque la marchandise est frappée d'interdiction d'exportation ou d'importation, lors de problèmes d'emballage, de normes sanitaires impropres, etc.

⁸³ Des termes analogues régissant les chartes-parties existent cependant.

a) *Transports internationaux*

179. Ce phénomène n'aura pas une influence très marquée quant au type de protection que l'exportateur ou l'importateur (suivant l'INCOTERM sélectionné) devra mettre en place. Pour des raisons historiques, les termes assurance transport et maritime font traditionnellement référence aux mêmes concepts. En fait, les règles et principes de l'assurance maritime sont habituellement ceux prédominant dans l'ensemble de l'assurance transport. En effet, sont généralement inclus dans le terme d'assurance maritime la protection contre les corps de navire et celle relative aux pertes et avaries subies par les marchandises transportées.

180. Les risques de transports sont généralement catégorisés en 3 sous-groupes :

✓ le premier est relatif aux avaries particulières : ce sont des préjudices matériels, pertes de poids ou détérioration de qualité subis par les produits⁸⁴. Ils surviennent indépendamment du mode de transport et le seul agent à courir ce risque sera l'expéditeur ou plutôt le détenteur de la marchandise (contrairement aux avaries communes où la responsabilité est partagée);

✓ le deuxième ayant trait aux avaries communes concerne uniquement les risques spécifiques aux transports maritimes⁸⁵. Ces derniers seront alors répartis entre le propriétaire du navire et l'expéditeur/détenteur des marchandises;

✓ le troisième concerne les événements exceptionnels, tels que guerres, émeutes, grèves, sabotages, actes de terrorisme, etc.

181. En règle générale, un contrat d'assurance couvrira l'ensemble des risques pouvant survenir au cours de la chaîne de transport. Il ne faut cependant jamais négliger d'examiner quelles sont les

Encadré 15

L'OBJET ET LES EFFETS DE L'ASSURANCE

L'assurance de la faute : couvre la responsabilité du transporteur. Son rôle est de livrer la marchandise en bon état. Pour ce faire il a l'obligation de s'assurer de l'état de son véhicule, de garantir le bon acheminement de son chargement (y inclus le transbordement éventuel) d'émettre et fournir les documents nécessaires (reçu à bord, connaissements, etc.). Face aux risques idoines, certaines limitations peuvent cependant être observées, et ce sera alors le chargeur qui sera responsable des pertes potentielles. En bref, lors d'un sinistre, le transporteur (ou son assurance) ne remboursera qu'une partie des pertes, sauf si une faute lourde leur incombe ou en cas de dol, déclaration de valeur ou d'intérêt spécial à la livraison.

L'assurance de la chose : protège le chargement contre les pertes, avaries ou retards pouvant éventuellement se produire. Cette assurance complète celle de la faute puisqu'elle prend en charge les limitations de responsabilité du transporteur.

⁸⁴ L'assurance contre les risques de perte de poids ou de détérioration de la qualité au cours du transport est un facteur capital dans le secteur primaire. Le café peut par exemple, suivant le nettoyage, la fermentation ou le séchage, posséder un taux d'humidité de 12 à 15 pour cent (et parfois même beaucoup plus élevé), ce qui entraînera inévitablement des variations de poids pendant le transport.

⁸⁵ C'est-à-dire une action pour sauver à la fois le navire et le fret.

limites de la couverture et les exceptions inscrites dans le contrat. Par exemple, des retards peuvent se produire (dus à des délais d'exécution dans les formalités douanières ou autres), entraînant le dépassement de la période contractuelle. La marchandise ne sera plus, sauf clause spéciale, assurée. Certains éléments pourront également entraîner l'invalidation de la police d'assurance. Il peut s'agir d'une faute intentionnelle de l'assuré telle qu'un mauvais conditionnement, ou d'une tentative de fraude⁸⁶, etc.

182. Quel que soit le transport utilisé, 4 types de police d'assurance existent⁸⁷ :

√ la police «au voyage» : couvre les expéditions exceptionnelles;

√ la police «à alimenter» : couvre une série d'expéditions de biens de même nature vers un marché déterminé;

√ la police d'«abonnement» : couvre tous les envois d'un expéditeur pendant une période déterminée;

√ la police «tiers chargeur» : souscrite par le transporteur pour le compte de son client, elle n'est pas automatique et couvre généralement une expédition particulière.

b) *Transports nationaux dans les pays en développement*

183. La très grande majorité des marchandises transportées par voie maritime ou par voie aérienne est assurée. À l'inverse, il n'existe pas d'assurances en transport ferroviaire, le transporteur étant son propre assureur. Le transport routier quant à lui est quelque peu problématique : habituellement, le chargeur compte se retourner contre le transporteur en cas de sinistre, ignorant que, dans la plupart des cas, la force majeure exonère ce dernier de sa responsabilité.

184. En règle générale, le risque de détournement, vol, piratage, etc., est plus important dans les pays en développement. Un groupe de pirate, a par exemple détourné près de 20 millions de dollars aux Philippines en 1991. Les risques sont encore accrus si le pays est sans littoral ou, pour le transport intérieur. À Singapour ou en Roumanie, comme entre Hong Kong et le reste de la Chine, le nombre de vols et détournement sur le transport intérieur ne cesse d'augmenter entraînant une forte augmentation des primes d'assurance et quelquefois même le retrait de certaines compagnies d'assurance.

185. De ce fait, l'acheminement des importations et des exportations de produits de base présente plus de risques pour les pays sans littoral que pour les pays côtiers. En effet, la

plupart des pertes ou des dommages se produisent sur le parcours intérieur. Les assureurs qui

⁸⁶ La fraude proviendra généralement de la falsification des documents de transport lorsque les opérations commerciales reposent sur un crédit documentaire. L'exemple du Nigéria, où l'importance des fraudes qui ont vu le jour depuis 1989 dans la commercialisation du pétrole brut ne cesse d'augmenter, peut être cité ici.

⁸⁷ Voir à ce sujet, «sachez maîtriser l'assurance transport», Catherine Batteux, MOCI n. 1282-1284, 1^{er}-8 mai 1997.

acceptent de garantir le transport local exigeront une prime relativement élevée. Parfois même, aucune assurance ne sera disponible, rendant donc les opérations de préfinancement difficile (voire impossible).

186. L'état de l'infrastructure portuaire conjugué à l'insécurité y régnant constitueront autant de facteurs motivant la réticence des assureurs étrangers à accorder une couverture fondée sur la clause «entrepôt à entrepôt».

187. Étant donné la faiblesse de leurs volumes d'affaires, les assureurs locaux qui en auront l'opportunité seront contraints de pratiquer des tarifs plus élevés que les assureurs étrangers. En effet, il devront souvent se couvrir à leur tour en contractant une réassurance à l'étranger, d'où de fortes dépenses en devises.

188. En outre, les sociétés locales ne disposent en général pas de personnel suffisamment qualifié (vérificateurs et experts). Des retards seront donc constatés dans le règlement des sinistres, ce qui entraînera de fréquents litiges et contribuera encore à l'insécurité.

189. Outre l'amélioration de l'infrastructure, des services et des formalités de transit, la sécurité pourrait être accrue par une réforme des régimes d'assurances, particulièrement en :

- √ supprimant, lorsque cela semble possible, les restrictions concernant le choix des assureurs;
- √ augmentant l'étendue de la couverture de réassurance auprès des sociétés internationales;
- √ rendant les transporteurs et les magasiniers d'entrepôts responsables de la livraison des marchandises qui leur sont confiées.

C. Importance des documents utilisés

190. Outre les contrats spécifiques à l'utilisation même du moyen de transport (on fera par exemple référence aux arrêtés de fret ou aux contrats d'affrètement dans les transports maritimes), des documents complémentaires existent. Ils concernent plus particulièrement la marchandise. Ils sont généralement émis par le transporteur ou son mandataire et font référence à la qualité du produit et au titre de propriété de cette dernière. Les documents les plus usuels sont le connaissement⁸⁸ dans les transports maritimes, la lettre de voiture pour les transports terrestres et la lettre de transport aérien. Un certain nombre d'autres documents existent et sont requis pour justifier l'embarquement ou le transit en douane par exemple. Les plus courants sont le bon de livraison, le reçu de bord, la lettre de caution, la facture consulaire, la facture douanière, etc.⁸⁹

191. Le contrat de transport est habituellement considéré comme un accord consensuel.

⁸⁸ Ce document remplit en fait 3 fonctions essentielles. Il prouve la livraison de la marchandise, atteste de la présence du contrat de transport et permet le transfert des droits sur la marchandise en cours de transport. C'est donc un document négociable.

⁸⁹ Suivant le produit considéré, d'autres attestations ne concernant pas spécifiquement le transport mais le produit seront également nécessaires. Il s'agira par exemple des certificats de poids, qualité, fumigation, d'origine de la marchandise, etc.

Cependant, les documents utilisés, et surtout la façon de les rédiger, joueront un rôle considérable. En effet, cet instant sera décisif puisqu'il déterminera le niveau de responsabilité des différents acteurs économiques. Surgira alors l'éventualité de voir apparaître des risques de litige dans le commerce et le financement des produits de base. En guise d'illustration, deux aspects peuvent être brièvement considérés ici :

√ certaines réserves peuvent être émises dans un des documents. Des remarques concernant la qualité ou la quantité des matières premières transportées pourront être signalées : lors d'un différent, les documents de transport doivent être nets, c'est-à-dire ne comportant pas de réserves au départ du trajet⁹⁰, sinon cela signifie que le transporteur se décharge de toute responsabilité quant aux déficiences potentielles;

√ une erreur dans la formulation des documents pourra entraîner de lourdes pertes. Le risque de non-paiement inhérent pourra être important. En effet, nous pouvons prendre ici l'exemple d'un crédit documentaire entre un exportateur et un importateur. L'exportateur sera payé par la banque. Cette dernière ne considérera que les documents qui lui seront présentés et non le produit lui-même. Toute imperfection observée dans l'un des documents pourra entraîner le risque de non-paiement ou de retard considérable. De nombreux cas peuvent être cités, comme le fait de ne pas fournir le poids dans l'unité requise, de mal orthographier un nom de lieu ou de personne, ou même de présenter un document quelque peu raturé. À l'extrême, l'oubli d'une virgule pourrait constituer une circonstance suffisante.

192. Le premier exemple souligne les responsabilités en cas de sinistre et l'importance des documents souscrits et des termes utilisés. En effet, dans certaines circonstances, le risque de constater une détérioration de la qualité, une baisse de poids, etc., ne pourra pas être imputé au transporteur. Le second met en évidence les risques possibles, risques dus à des fautes d'inattention ou à la méconnaissance des conséquences pouvant survenir après la rédaction de ces documents. Les problèmes d'inattention pourront être résolus par un contrôle plus strict, alors que ceux ayant trait à la méconnaissance pourront être améliorés par l'adoption de certaines règles «uniformisées» et par une formation appropriée.

193. Il est utile à ce stade de préciser que, dans le transport international, certaines conventions existent. Elles permettent de clarifier les démarches à suivre et d'harmoniser les lois et règlements existants⁹¹. En outre, elles ont généralement un caractère quasiment supranational, les lois nationales ne s'appliquant qu'à titre supplétif. La convention de Bruxelles par exemple a été élaborée pour s'appliquer dans un cadre documentaire.

⁹⁰ L'article 32 des RUU 500 stipule «qu'un document de transport net est un document qui ne comporte aucune clause ou annotation constatant expressément un état défectueux des marchandises et/ou de l'emballage». Cependant, les clauses types "poids et décomptes du chargeur" ou "contient aux dires du chargeur" ne sont pas retenues comme réserves dans le cadre des RUU 500.

⁹¹ Les 101 règles de la convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises peuvent être citées comme exemple. Les articles 67 à 70 composant le chapitre IV sur le transfert des risques peuvent constituer une bonne référence juridique dans certains cas. Les articles 85 à 88 ayant trait à la conservation des marchandises peuvent également s'avérer utiles.

Tableau 3**Bref aperçu de quelques unes des conventions régissant les transports internationaux**

Mode de transport	Règles et conventions régissant les transports internationaux
Transport Maritime	Convention de Bruxelles (de 1924), particulièrement les règles de La Haye quant à l'unification de certaines règles en matière de connaissance. Règles de Hambourg (1978) s'appliquant à tout contrat (elles portent également sur les questions relatives au connaissance, elles sont cependant plus exigeantes que celles de La Haye).
Transport Terrestre	<u>Transports routiers</u> : convention de Genève (CMR) en 1956.
	<u>Transports ferroviaires</u> : convention de Berne (CIR) en 1980.
Transport aérien	Convention de Varsovie de 1929 (pas de distinction entre régime interne et international); ainsi que le protocole de La Hague sur la convention de Varsovie et la convention de Guadalajara et le protocole du Guatemala.
Transport multimodal	Convention des Nations Unies sur le transport multimodal international des marchandises de 1980.

D. Taux de fret

194. Si l'on considère le transport maritime, qui est en fait le moyen le plus communément utilisé pour acheminer les matières premières⁹² dans la sphère internationale, deux «modes» principaux peuvent être utilisés.

√ Les conférences de lignes régulières qui proposent des tarifs harmonisés et sont

généralement spécialisées dans la conteneurisation. C'est en fait un groupement proposant des taux fixes et des conditions connues à l'avance (c'est-à-dire sans surprise). La détermination des taux peut se faire selon plusieurs méthodes⁹³. La plus répandue sera celle basée sur un calcul en fonction du

⁹² Sauf bien sûr pour les biens périssables tels que les produits horticoles qui devront le plus souvent être transportés par air. Nous nous devons de souligner ici qu'avec l'apparition du transport multimodal (de porte à porte), les transferts terrestres au navire ne peuvent pas être régis par les accords de conférences maritimes. C'est en fait ce que précise le règlement 4056/86 de l'Union européenne qui stipule que «les usagers doivent pouvoir à tout moment prendre connaissance des prix et conditions de transport pratiqués par les membres de la conférence, étant entendu qu'en matière de transports terrestres organisés par les transporteurs maritimes, ceux-ci restent soumis au règlement 1017/68».

⁹³ L'un des principaux aspects actuels des lignes conférences est lié au débat sur l'état de la concurrence maritime, en particulier quant à la problématique ayant trait à l'abus des positions dominantes ou à la discrimination par les prix. Les décisions de l'Union européenne dans ce domaine (se référer par exemple aux affaires TAA, FEFC ou «comités armatoriaux franco-ouest africain et CEWAL») illustrent parfaitement ce phénomène. Il suffit de considérer la situation sur la desserte Europe-Afrique de l'Ouest pour observer de profonds changements; l'offre de transports maritimes passant d'une structure monopolisée par les conférences maritimes à un système gouverné par des opérateurs indépendants. Nonobstant cela, les parts

poids ou du volume des marchandises transportées. Pourront également être utilisées des formules prenant en compte non pas la quantité, mais le type de produits - un forfait sera alors généralement proposé.

√ Les lignes hors conférences qui regroupent soit des petits transporteurs locaux, soit de grands armateurs qui tentent de faire cavalier seul pour concurrencer les conférences. En général, aucun tarif de fret précis n'est proposé. Les taux varient en fonction de l'offre et de la demande. Il est donc possible de négocier les conditions de transport.

195. Quoi qu'il en soit, les tarifs des lignes conférences sont normalement harmonisés et pourront donc être consultés par tout un chacun. Certains correctifs pourront néanmoins être appliqués lors de surcharge ou si le produit a été conditionné sous une forme particulière.

196. Les risques de coûts de fret concerneront donc plus particulièrement les lignes hors conférence. Pour se protéger l'opérateur pourra négocier avec un armateur une quantité globale sur une route déterminée, et pour une durée fixée. Il pourra également tenter d'acquérir une option qui lui conférera le droit de payer une prime de base déterminée si les prix montent (il exercera alors son droit), ou d'abandonner son droit pour affréter moins cher sur le marché en cas de baisse.

197. Il est utile de souligner ici l'existence d'un marché à terme, le BIFFEX⁹⁴, traitant des taux de fret. Ce marché est localisé à Londres et cote des taux pour différentes régions du monde (onze en tout). Les taux de fret pour chaque itinéraire sont communiqués quotidiennement par des groupes spéciaux de courtiers en transport et sont ensuite convertis en indice connu sous le nom de Baltic Freight Index.

198. En résumé, il est important de rappeler que même si les lignes conférences proposent un tarif déterminé à l'avance, donc moins risqué⁹⁵, elles n'existent pas partout (en Afrique de l'Ouest elles ont été quasiment démantelées) et peuvent être synonymes de monopole⁹⁶. En outre, pour éviter les fraudes et les divers risques de détournement, la CNUCED a élaboré en 1988 une liste des conditions minimales requises pour être agréé comme agent maritime. Cette liste peut en fait être utilisée par les organismes publics ou les associations professionnelles pour statuer sur les conditions nationales à adopter pour éviter ce genre de risque.

de marché dans cette région restent cependant très inégales, 5 compagnies contrôlant plus de 80 pour cent de la capacité de transport en service.

⁹⁴ Baltic International Freight Futures Exchange.

⁹⁵ Elles peuvent offrir des conditions plus avantageuses (rôle de stabilisation assuré par l'octroi d'un niveau uniforme de taux de fret, un service régulier et ponctuel, rendement d'échelle - sur le marché Europe/Asie par exemple, un service hebdomadaire offert par un arrangement consorsial nécessite l'exploitation de 5 porte-conteneurs contre 9 si l'armateur est indépendant, etc.).

⁹⁶ Il est cependant utile de noter ici que la CNUCED a édicté en 1974 un code de conduite des conférences maritimes, code ratifié en 1983 par un certain nombre de pays. Ce code vise à contrôler le fonctionnement des conférences afin de prévenir les abus et de garantir la participation des flottes nationales des pays en développement en se basant sur un principe de parts de marché fixées à l'avance.

199. Dans le cas des transports intérieurs, aucune règle précise ne semble réellement exister, la détermination des coûts de transport se faisant au cas par cas après négociation.

E. État de l'infrastructure dans les pays en développement

200. Une des pierres d'achoppement au transport et au stockage - et indirectement au commerce et au financement du secteur primaire - sera le niveau de développement de l'infrastructure. En effet, les matières premières, étant souvent des produits périssables⁹⁷, le temps de transport constitue un risque non négligeable. En outre, suivant la situation géographique, certains itinéraires seront moins praticables ou offriront moins de sécurité que d'autres. Finalement, la lenteur qui pourra quelquefois être observée se traduira en fait par un coût d'opportunité en terme financier⁹⁸.

201. Les pays en développement enclavés seront largement désavantagés. Ils dépendent en effet de la bonne volonté de leurs voisins pour l'accès à la mer. L'acheminement sera plus long, plus risqué et donc plus coûteux. Dans l'ensemble, de nombreux problèmes sont encore à résoudre. Cependant, certains réseaux existent, des entrepôts peuvent être utilisés, des axes de communication sont exploitables. Malgré de nombreuses difficultés, les ressources existantes pourront quelquefois être employées. Il faut donc tirer profit et, dans une certaine mesure, renforcer les structures existantes. L'une des difficultés sera d'identifier et de sélectionner les ressources propres à chaque pays, en particulier celles qui pourraient être utilisables dans le commerce et le financement structuré du secteur primaire. Ce sujet ne sera pas discuté plus en détail dans la présente étude.

202. Cette section se concentrera plus précisément sur la situation actuelle dans un certain nombre

Encadré 16

PROBLÈMES DE TRANSIT DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT SANS LITTORAL

Depuis plusieurs années déjà, les pays en développement sans littoral et leurs voisins de transit s'efforcent résolument d'améliorer les systèmes de transport à l'échelle nationale, sous-régionale et régionale.

Le degré d'efficacité dépend de la volonté politique de favoriser la conclusion d'accords de coopération entre les pays enclavés et leurs voisins, ainsi que de la capacité institutionnelle à mettre en oeuvre les programmes convenus dans ce secteur.

Dans le cadre de ses activités de coopération technique - et considérant les incidences des coûts prohibitifs du transport sur le développement des pays sans littoral - la CNUCED a par exemple développé trois projets sous-régionaux pour améliorer les conditions de transport en transit en Afrique australe, du Centre-Est et du Centre-Ouest. Des activités idoines ont favorisé le rapprochement avec divers organismes de financement qui se sont d'ailleurs engagés en faveur des pays en développement sans littoral.

⁹⁷ Ou dont la qualité va souffrir si l'acheminement n'est pas réalisé dans de bonnes conditions.

⁹⁸ En effet, en l'absence de tout nantissement (par exemple lettre de tiers détention), la durée de transport et de stockage va immobiliser les produits pendant un certain temps et constituer, à ce titre, un coût d'opportunité supporté par l'exportateur s'il n'a pas encore été payé, ou par l'importateur si ce dernier a consenti une avance.

de pays pour mettre en évidence les obstacles particuliers et les divers risques idoine. À titre d'exemple, nous présenterons brièvement ici un aperçu de l'état de l'infrastructure (routes, rails, entrepôts, etc.) sur le continent africain, particulièrement dans les sous-régions de l'Afrique de l'Ouest et du Centre. En effet, à l'instar de l'Amérique latine, de l'Asie ou de l'Europe de l'Est, l'Afrique constitue un exemple révélateur des problèmes intrinsèques aux pays en développement et économies en transition.

Afrique de l'Ouest et du Centre⁹⁹

203. Les sous-régions de l'Afrique de l'Ouest et du Centre sont dotées d'une infrastructure relativement hétérogène. En effet, malgré l'existence de neuf zones principales de transit possédant une gamme d'installations et de services portuaires plus ou moins efficaces, cinq pays sont dépourvus de littoral.

204. Le Mali est, malgré la présence du fleuve Niger, un pays enclavé entre sept autres. Trois grands itinéraires de transit peuvent être dénombrés : la voie ferrée Bamako - Dakar, la liaison routière avec Abidjan et celle avec le port de Lomé¹⁰⁰. Sur la route d'Abidjan, le transport se heurte à de nombreux obstacles non matériels qui retardent le mouvement des marchandises et augmentent le coût des opérations de transit. Concernant les installations de stockage, outre les «banques des céréales», le gouvernement malien a créé des entrepôts à Dakar, Abidjan et Lomé. Les transitaires signalent que les procédures d'expédition par chemin de fer du Sénégal à Bamako sont efficaces. Le temps de séjour des marchandises maliennes à Abidjan aurait été ramené de 90 à 15 jours. Le dédouanement varie quant à lui de deux jours à une semaine (il existe cependant une procédure accélérée).

205. Le Burkina-Faso est également un pays enclavé. Il utilise actuellement trois grands itinéraires de transit : la voie ferrée Ouagadougou-Bobo Dioulasso-Abidjan, la liaison routière entre ces mêmes villes et la route Ouagadougou-Lomé. Il n'y a pas de problèmes

Encadré 17

DROITS DE DOUANE

Une des barrières traditionnelles au commerce est l'existence de tarifs douaniers prohibitifs. Ces obstacles tendent en fait à s'amenuiser, particulièrement depuis la conclusion de l'accord de Marrakech et l'apparition de nouvelles zones régionales. L'Afrique de l'Ouest et du Centre constitue un bon exemple d'intégration à cet égard.

L'Union économique et monétaire ouest africaine intègre le Bénin, le Burkina-Faso, la Côte d'Ivoire, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo. Elle s'est fixée pour but de supprimer tous les droits de douane d'ici à janvier 1998.

L'UDEAC est l'Union douanière et économique de l'Afrique centrale. Elle regroupe le Cameroun, le Congo, le Gabon, la Guinée Équatoriale, la République centrafricaine et le Tchad. Cette zone est régie par un tarif extérieur commun (TEC) qui définit 4 catégories de produits, les matières premières étant taxées à 10 pour cent. À l'intérieur de l'UDEAC un tarif préférentiel s'applique jusqu'à la fin de cette année, date à laquelle les marchandises devraient circuler librement.

⁹⁹ Étant donné qu'ils ne constituent pas un pourcentage important de l'acheminement des produits de base, nous ne traiterons pas ici des transports aériens.

¹⁰⁰ Le Mali dispose d'un des réseaux routiers les plus faibles d'Afrique de l'Ouest.

de capacité, mais des investissements seraient nécessaires pour certains types d'installations (comme les terminaux à conteneurs et les entrepôts). Le trafic conteneurisé se développe et Abidjan serait le port le mieux équipé pour l'accueillir. Les délais en douane peuvent varier de quarante-huit heures pour les produits périssables à deux semaines pour les autres.

206. Le Niger pays enclavé dispose également de trois grands itinéraires de transit: la voie ferrée Cotonou-Parakou, la route traversant Niamey ainsi que la voie Lomé-Koupéla-Niamey, et la liaison à partir de Lagos, via Sokoto.

207. Le Tchad est dépendant des ports des pays voisins, particulièrement ceux de Douala, Port Harcourt, Lomé et Port Soudan. Le chemin de fer étant quasiment inexistant, le réseau routier constitue la seule possibilité pour transporter les marchandises. Malgré une durée de dédouanement relativement faible (de l'ordre de 3 à 4 jours), la période d'acheminement est souvent prolongée en raison de retards pris dans le port de Douala.

208. La République centrafricaine est le cinquième pays enclavé de la zone. Il est desservi par deux grands axes : le transport par voie fluviale sur la rivière Oubangui qui relie Bangui au port de Pointe-Noire via Brazzaville¹⁰¹ et les liaisons routières¹⁰² et ferroviaires qui relient Douala. La durée moyenne de dédouanement est de 5 à 6 jours. Le mouvement des marchandises est cependant entravé par la nécessité de faire voyager les véhicules sous escorte.

209. Le Cameroun est un pays de transit. À ce titre il possède 5 ports : Douala-Bonabéri, Kribi, Limbé, Tiko et Garoua. Douala-Bonabéri assure à lui seul 97 pour cent des flux commerciaux. Il faut tout de même signaler que ce dernier doit faire face à une contrainte technique astreignante : le tirant d'eau étant de 7 mètres, le trafic international sera difficile et/ou entraînera des frais supplémentaires de dragage importants. Le réseau routier est essentiellement composé de pistes en terre. Deux axes ferroviaires principaux existent, soit le transcamerounais Douala-Yaoundé-Nagaoundéré (avec l'embranchement Ngoumou-Mbalmayo) et la ligne Douala-Nkongsamba (avec l'embranchement Mbanga-Kumba). Les délais de dédouanement sont de 15 à 20 jours par voie maritime. Plusieurs zones franches ont été créées en 1990 où sont regroupées des sociétés de transformation actives dans les secteurs bois, cacao, huile de palme, café et coton.

210. Le Congo ne dispose que d'un seul port, celui de Pointe-Noire. Nonobstant la coordination entre les réseaux ferroviaires, fluviaux et maritimes, l'état de l'infrastructure tend à se dégrader. À ce titre, la compétitivité est en déclin face, par exemple, à la République démocratique du Congo. La durée moyenne de dédouanement est de dix jours et il n'existe pas de procédures accélérées.

211. La Côte d'Ivoire avec ses deux ports d'Abidjan et de San Pédro peut être considérée comme le coeur de la sous-région. Elle dispose d'installations de qualité et d'un accès aisé. Son réseau routier est l'un des plus développé, il s'améliore de jour en jour et compte pour plus de 97 pour cent

¹⁰¹ Brazzaville - Pointe-Noire se fait en chemin de fer. Nonobstant l'ancienneté de la flotte, ce mode de transport est encore très utilisé. En outre, l'Union européenne a accordé en 1994 un financement de 7 milliards de francs CFA pour assurer son renouvellement.

¹⁰² Il est à noter cependant que les infrastructures routières, très utilisées dans le pays, se dégradent chaque jour d'avantage.

du total des échanges intérieurs. À l'opposé, le réseau ferroviaire n'est pas en très bon état et seule une ligne reliant Abidjan à Ouagadougou peut être utilisée. Avec les installations portuaires existantes, environ 10 millions de tonnes de marchandises peuvent être traités par an. La durée de transit est cependant élevée, ce qui réduit la compétitivité de la Côte d'Ivoire par rapport à ses voisins (ports de Lomé, Dakar ou Cotonou). En outre, la durée moyenne de dédouanement est de 10 à 15 jours.

212. Le Gabon, Libreville-Owendo est un complexe portuaire regroupant un port commercial, un port grumier et un port minéralier¹⁰³. Une autre zone portuaire, Port-Gentil existe également; c'est le lieu où sont principalement embarqués le bois et les hydrocarbures. L'infrastructure routière est peu développée en raison de la spécificité géographique (forêts, marécages, etc.). Les deux routes principales sont un axe nord/sud reliant le Cameroun et le Congo et une voie est-ouest en direction du Congo. Le transgabon est la ligne principale et relie Owendo à Franceville. Quant au transport fluvial, il est effectué sur le fleuve Ogooué par la Compagnie de navigation intérieure qui se retrouve en concurrence avec plusieurs particuliers. Malgré le fait que le dédouanement puisse être effectué en une seule journée, l'inadaptation des superstructures portuaires, combinée à certaines difficultés de liaisons à l'intérieur du pays, entraînent de longues attentes (et donc des coûts d'opportunité élevés).

213. La Guinée possède deux ports Conakry et Kamsar. Le réseau routier est limité à quatre axes principaux qui sillonnent le pays. La durée de dédouanement est d'une à deux semaines.

214. La Guinée Équatoriale dispose également de deux ports, à savoir Malabo, où l'entreposage est impossible car saturé par le trafic pétrolier, et Bata. Malgré un réseau routier important, seuls deux axes sont encore en bon état; il s'agit de la route entre Neue et Mongomo et de la liaison entre Malabo et l'aéroport.

215. Le Sénégal est doté d'un réseau de transport performant puisqu'il détient le deuxième port le plus important d'Afrique de l'Ouest après Abidjan. En effet, Dakar traite environ 3,5 millions de tonnes de marchandises par an et possède des installations relativement modernes. Le réseau routier est également bien développé et de nombreux efforts sont en cours. Huit axes principaux existent. À l'opposé, seulement deux lignes ferroviaires traversent le pays. La durée de dédouanement est d'environ une semaine (mais il existe des procédures accélérées).

Afrique orientale

216. Les itinéraires de transit utilisés par le Burundi, le Rwanda et l'Ouganda sont axés sur les ports de Mombassa et de Dar-es-Salaam. Il est important de souligner qu'un document de transit routier unique est requis pour l'acheminement des marchandises dans le couloir reliant Mombasa à l'Ouganda, au Rwanda et au Burundi. Dans le corridor central qui relie les pays sans littoral au port de Dar-es-Salaam, les marchandises en transit sont transportées sous couvert d'un certificat de transit. Ce dernier est supprimé lorsque les conteneurs quittent la Tanzanie sans être ouverts, ni inspectés à Dar-es-Salaam.

¹⁰³ La compagnie Elf Gabon dispose de son propre terminal pétrolier privé.

Afrique australe

217. Cette région comprend six pays sans littoral : le Botswana, le Lesotho, le Malawi, le Swaziland, la Zambie et le Zimbabwe. Les ports utilisés pour le transit sont ceux d'Afrique du Sud (Durban, Richards Bay, Port Elizabeth et Cape Town), du Mozambique (Maputo, Nacala et Beira), de Tanzanie (Dar-es-Salaam) et d'Angola (Lobito).

218. En conclusion de ce chapitre, nous pourrions simplement rappeler que les termes utilisés dans la rédaction des contrats (que ce soit de vente, d'assurance ou de transport) entraîneront l'apparition de différents risques qu'il convient de connaître. Lorsqu'une compagnie exportatrice d'un pays en développement souhaite par exemple vendre sa production CAF plutôt que FAB, et donc recevoir une part plus élevée du prix final, des risques supplémentaires et de nature diverse apparaissent. Pour les exportateurs issus des pays enclavés, le risque est d'autant plus grand qu'il y a non seulement le transport maritime mais également terrestre et les coûts élevés d'assurances (lorsqu'elles existent) à prendre en compte. Finalement il n'est pas si aisé d'exporter jusqu'au pays de destination, ces produits devant franchir le long chemin souvent sinueux de la commercialisation et éviter les obstacles physiques et administratifs qu'ils croiseront tout au long de la filière. Cependant, des solutions existent, il suffira de déjouer les pièges en adoptant des stratégies adaptées et rigoureuses.

CONCLUSION

219. Les maisons de commerce, les industries de transformation et les exportateurs issus de pays en développement sont exposés à des niveaux de risque considérables par rapport à leurs homologues situés dans les pays industrialisés. En outre, ils ne bénéficient pas toujours d'un environnement institutionnel très favorable et ont moins de possibilités de gérer les risques qu'ils rencontrent. Les frais supplémentaires idoines dont seront grevés ces agents sont importants; le coût total représentant assurément quelque pour-cent des recettes courantes d'exportation. Les compagnies internationales qui commercent avec ces entités encourent également de nombreux risques (souverain, de contrepartie, de prix, de change, etc.).

220. La plupart des débats et réflexions actuels portant sur la commercialisation des marchandises ont trait aux barrières tarifaires et non tarifaires. Nonobstant le fait que cette question soit inéluctable, il est établi dans cette étude qu'une mauvaise gestion des risques entraîne non seulement un fardeau supplémentaire, mais réduit fortement la compétitivité. Cependant, les actions pour tenter de lever ces obstacles sont loin d'être systématiques et la plupart des agences pour le développement ne traitent pas véritablement de ce problème dans la pratique.

221. L'environnement international s'est profondément modifié. Les accords de Marrakech ont créé, à l'instar de l'effondrement du mur de Berlin, un nouveau contexte «économico-politico-social». Des agents commerciaux néophytes ont émergé dans les pays en développement, intensifiant encore le niveau de risque et les coûts commerciaux. Cependant, le profil «risque» du commerce des produits de base peut être amélioré grâce à des actions et des programmes spécifiques tels que ceux entrepris par la CNUCED. Le développement de la gestion des risques peut être réalisé d'une manière directe par l'amélioration des systèmes d'information, de transport, de stockage et indirectement par l'adoption de stratégies appropriées (gestion des risques de prix, de change, assurance, entiercement, crédit documentaire, mais également réforme de l'environnement institutionnel, de l'infrastructure, etc.).

222. En maîtrisant parfaitement leurs opérations, les agents économiques gagneront en sécurité, en efficacité et en rentabilité. Le but de cette étude n'est pas de vanter les mérites de la protection à outrance, ni de paralyser la filière, mais bel et bien de comprendre les écueils potentiels inhérents à la production, au commerce et au financement des matières premières. Au terme de cette première étape, les entités devraient être à même de pouvoir identifier, et donc classer par ordre d'importance, les principaux risques auxquels ils sont assujettis. Finalement, une sélection de ou des stratégie(s) les plus appropriée(s) devrai(en)t pouvoir être réalisée(s) afin de mettre en oeuvre un programme propre à gérer les risques, tout en évitant une faillite éventuelle. Certains de ces critères peuvent paraître antagonistes. Le facteur risque étant au coeur de cette approche, l'ambivalence ne sera en fait qu'apparente. Ce principe est bel et bien à l'origine du développement des stratégies évoluées que sont la gestion des risques et les opérations de financement structuré. Ces moyens ne sont pas l'apanage de quelques élus, ils devraient plutôt être considérés avec attention par les acteurs des pays en développement se trouvant dans une situation où toute erreur d'appréciation pourra se révéler rédhibitoire.

223. Outre l'aspect «prise de conscience», cette étude tente également de présenter certaines «pistes à explorer» pour favoriser la mise en place de structures propres à obvier aux différentes difficultés virtuelles. En effet, nombre de programmes, accords et conventions ont pour vocation d'aider les

acteurs économiques qui en éprouveraient le besoin. Il suffit d'identifier ceux qui répondraient le mieux à leurs exigences.

224. Schématiquement, le message que nous avons tenté d'élaborer ici quant au couple risque/coût peut se résumer en trois formules :

✓ comprendre

✓ identifier

✓ gérer

«La gestion des risques a un aspect social plus large, dans la mesure où elle se traduit par un moindre gaspillage de ressources économiques et empêche une dégradation de l'environnement¹⁰⁴»

¹⁰⁴ Gallis-Quednau, (M.) «Promotion of risk management education and practices in developing countries», communication présentée à un colloque international sur la gestion des risques au Japon (novembre 1991).

BIBLIOGRAPHIE

- Alexander, W.E., T.J.T. Balino et C. Enoch, *The Adoption of Indirect Instruments of Monetary Policy*, Occasional paper, International Monetary Fund, juin 1995.
- Amoussou-Guenou, R. *International Commercial Arbitration in Subsaharan Africa : Law and Practice*. The ICC International court of Arbitration Bulletin, vol. 7/n. 1 - mai 1996.
- Barelier, A., J. Duboin, F. Duphil, N. Gevaudan, L. Gratalou, G. Khun, C. Levy, J. Paveaux et J.M. Sarhan, avec la collaboration du CFCE. *Exporter, pratique du commerce international*, Les éditions Foucher.
- Bowman, R. J. *Are You Covered*, World Trade, vol.8, mars 1995.
- Chalmin, P. *Les marchés mondiaux 1986-1996 dix ans qui ébranlèrent le monde*, Economica, 1996.
- Cantor, R. et F. Packer. *The Credit Rating Industry*, Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review, vol. 19, été 1994.
- Chambre de Commerce International (CCI). *INCOTERMS*, 1990.
- Claessens, S. et P. Varangis. *Implementing Risk Management Strategies in Costa Rica's Coffee Sector*, International Finance Corporation, The World Bank, Washington, Discussion Paper number 17, 1993.
- De Boysson, O. *Pays émergents : risques de marché ou risque de solvabilité?* mai 1997.
- Erb, C. B., C. R. Harvey, et T. E. Viskanta. *Country Risk and Global Equity Selection*, The journal of portofolio management, hiver 1995.
- Erwin, A. et M. Dalia *Risk Sharing in International Trade : An Analysis of Countertrade*, Journal of Industrial Economics, vol. 42, mars 1994.
- Flint A., J. Rossant. *Assesing EE Credit Risks*, Business Eastern Europe, septembre 1994.
- Fortin, R. J. *Defining Force Majeur*, Project & Trade Finance, janvier 1995.
- Glen, J. d. *How Firms In Developing Countries Manage Risk*, International Finance Corporation, The World Bank, D.C, Discussion Paper number 17, 1993.
- Goultly, G. *Risks And Relationships*, Banker, vol. 145, mai 1995.
- Haniotis, T. et S. Schich. *Should Governments Subsidize Exports Through Export Credit Insurance Agencies?* UNCTAD Discussion Papers n. 103, septembre 1995.
- International Trade Finance. *UK and France Near Short-Term Harmonisation Deal?* mai 1995.

- International Trade Finance. *Polish EC/I Issues First Medium-Term Cover*. décembre 1995.
- International Trade Finance. *Exporters Take on Increasing Burden of Political Risk*. octobre 1995.
- Ioannou, L. *The Trade Factor*, International Business, mai 1995.
- Jansen C. *How to improve cash flow when exporting*, Credit Management, avril 1994.
- Kelsey, R. *Trading On Country Risks*, Central European [CEE], vol. 5, avril 1995.
- Lacroix, R. et P. Varangis. *Using Warehouse Receipts In Developing, and Transition Economies*, Finance and Development, septembre 1996.
- Latron, P. *Les mécanismes de l'Assurance maritime française, législation : polices et clauses d'assurances*, 1980.
- Landau, N. *Managing Exotic Risks*, International Business, vol. 7, mai 1994.
- MOCI. *Le commerce mondial en 1995*, janvier 1995.
- MOCI. *Le commerce mondial en 1996*, janvier 1996.
- MOCI. *COFACE : Les outils pour équilibrer vos risques*, septembre 1995.
- Linger, A.J. *The Financing of Trading Arrangements*, octobre 1990.
- Louberger, H. et P. Maurer. *Financement et assurance des crédits à l'exportation dans les principaux pays européens*, Genève, Droz, 1985.
- Makin, C. *The Exotic Allure of Emerging Markets*, Institutional Investor, vol. 28, juin 1994.
- Market, Y. *Négoce international des matières premières*, éditions Eyrolles, 1992.
- McKinnon, D Grant. *Export Sales - The Importance Of Setting Competitive Payment Terms*, Business America, vol. 166, février 1995.
- McLeod, D. *Political Risk Market Booms as Trading Barriers Drop*, Business Insurance, vol. 28, 28 novembre 1994.
- Mehran H., M. Quintyn, T. Nordman et B. Laurens. *Monetary and Exchange System Reforms in China, an Experiment in Gradualism*, IMF, Occasional Paper 141, septembre 1996.
- Mondik M. *Focusing on Factoring*, Vol. 114, avril 1994.
- Charles, O. *Exporters Run for Cover*, Corporate Finance, avril 1995.
- Project & Trade Finance. Différents articles sur les assurances à l'exportation (par pays) / *Worm*

Export Guide. septembre 1994.

Robert, H. E et D.W. Reesa. *The Effectiveness of Catastrophe Futures as a Hedging Mechanism for Insurers : An Empirical And Regulatory Analysis*, Journal of Insurance Regulation, vol. 14, 1995.

Schich, S. *The Level And Volatiliby of External Financial Positions and the Costs of Export Credit Insurance*, septembre 1993.

Sclafane, S. *CBOT Forges Ahead with New Disaster Options*, National Underwriter, vol. 99, 9 octobre 1995.

Services de développement du commerce. *Moyens et sources de financement, un guide du financement des projets d 'exportation*, Centre du Commerce International CNUCED/OMC, 1995.

Simon, Y. *Techniques financières internationales*, Economica, 5ème édition, collection Gestion, série : Politique générale, Finance et Marketing, 1993.

Stockwell, T. *Allocating Risk*, Project & Trade Finance, janvier 1995.

The world commodity bank. *The World Commodity Bank Structuring Access to Global Capital Markets to Finance Commodity and Goods Storage in Developing Countries*, mai 1991.

The Economist. *Rating The Rating Agencies*, juillet 1995.

Tribune Desfossé. *L 'évaluation des risques se vend bien*, mars 1995.

Twells, H. *Scope To Reduce Costs?* Credit Management, janvier 1996.

Wagner, C.L. et H.R. Schumarer. *Managing Commercial Risk : A China Case Study*, Risk management, vol. 41, avril 1994.

Documents de la CNUCED

L'assurance agricole dans les pays en developpement, UNCTAD/SDD/INS/1.

Insurance in Developing Countries : an Assessment and Review of Developments (1989-1993), UNCTAD/SDD/INS/2/Rev.1

A Survey of Commodity Risk Management Instruments, UNCTAD/COM/15.

Bank Hedging Line Credit in Developing Countries, UNCTAD/COM/56.

Legal and Regulatory Aspects of Financing Commodities Exporters and the Provision of Bank Hedging Line Credit in Developing Countries, Budd, N. White & Case, UNCTAD/COM/56, février 1995

Centre du Commerce International CNUCED/GATT *Gestion des importations, gestion du risque de change*, Guide n. 19, 1989.

Collateralized Commodity Financing, with Special Reference to the Use of Warehouse Receipts, UNCTAD/COM/84.

Conclusions d'études spéciales sur le transport en transit et les solutions de rechange, TD/B/40(1)4.

Feasibility study on a world-wide pepper futures contract UNCTAD Janvier 7, 1994.

Government Policies Affecting Coffee Export Marketing, UNCTAD/COM/MISC.55/ADD. 1.

Improvement of Current Transit Insurance Arrangements for Land-locked Developing Countries, UNCTAD/FLDC/MISC. 14.

Issues of Agricultural Insurance in Developing Countries, UNCTAD/TD/D/CN.4/30.

Progress in the Implementation of Specific Action Related to the Particular Needs and Problems of Land-locked Developing Countries, TD/B/1301.

Report of the United Nations International Symposium on Trade Efficiency, Held at Columbus from 17 to 21 October 1994.

The Promotion of Risk Management in Developing Countries, TD/B/C.3/218.

Transit systems in Asia, UNCTAD/LDC/98.

Transit Transport Systems in West and Central Africa, UNCTAD/LDC/94.