



INSTITUT FRANÇAIS DE RECHERCHE SCIENTIFIQUE POUR LE DEVELOPPEMENT EN COOPERATION

B 26507 ex 1 F1
L'INTRODUCTION DE LA PAB3
COMPENSATION DANS M
LES STRATEGIES INDUSTRIELLES
DU TIERS MONDE

O.R.S.T.O.M. Fonds Documentaire

N° : 26507 ex 1

Cote : B

29.6.89

Thierry SAUVIN

Département "Société, Développement, Urbanisation"

AXE 2 "REALITES ET STRATEGIES DU DEVELOPPEMENT"

DOCUMENT DE TRAVAIL N° 12

AOUT 1988

Thierry SAUVIN
ORSTOM
PARIS

L'INTRODUCTION DE LA COMPENSATION
DANS LES STRATEGIES INDUSTRIELLES DU TIERS-MONDE

DECEMBRE 1986

Communication au Colloque ORSTOM
"ECONOMIE INDUSTRIELLE ET STRATEGIES D'INDUSTRIALISATION DANS LE TIERS MONDE"
Paris - 26 et 27 Février 1987

ORSTOM

--

L'INTRODUCTION DE LA COMPENSATION
DANS LES STRATEGIES INDUSTRIELLES DU TIERS-MONDE

De par son extraordinaire pouvoir de destruction-création, la crise génère de profondes mutations économiques et sociales. En effet, l'essor des nouvelles technologies et leur incorporation dans les systèmes productifs des pays industrialisés donnent naissance à de nouvelles méthodes de production susceptibles de provoquer d'importantes transformations dans la division internationale du travail. Depuis peu, nous assistons à un processus de relocalisation de certaines productions vers les pays industrialisés.

Ainsi, les pays en voie de développement se trouvent confrontés à de nouveaux défis, d'autant plus difficiles à relever que les sources de financement traditionnelles s'épuisent. En effet, l'endettement n'a pratiquement plus d'impact sur l'accumulation du capital et leurs exportations sont de plus en plus limitées par la baisse de la demande mondiale de certains produits et l'accentuation du protectionnisme des pays industrialisés. Quant à l'investissement direct étranger, le climat international ne lui est pas propice, l'incertitude économique régnante n'est pas favorable à de tels engagements financiers. Les industriels ont plutôt recours à des formes d'internationalisation peu onéreuses en actifs financiers. Par ailleurs, ses retombées économiques ne sont pas toujours brillantes, les résultats obtenus sont parfois contradictoires aux objectifs que s'étaient fixées les autorités du pays d'accueil.

Ainsi, de façon à perpétuer leur système socio-économique existant, les pays en voie de développement ont recours à d'autres moyens de régulation, notamment à l'échange compensé. La compensation constitue indéniablement un degré de liberté supplémentaire pour de nombreux pays et peut devenir une des composantes de leur stratégie d'industrialisation. Ces quelques remarques m'amènent donc à prêter une attention particulière à ce type d'opération longtemps consi-

dérée comme négligeable, et à bâtir mon investigation sur deux grandes parties.

Dans une première partie, je présenterai d'une part, les principales formes de compensation rencontrées et les différents agents économiques qui entrent dans le cadre d'une telle opération et d'autre part, les principaux pays demandeurs de compensation en mettant l'accent sur ceux qui l'ont intégrée dans leur mode d'industrialisation.

Puis dans une seconde partie, je tâcherai de développer les principales motivations des pays en voie de développement pour cette pratique commerciale (avantages et inconvénients) ainsi que les effets "seconds" de la compensation sur l'économie du pays "demandeur", induits par l'adaptation des firmes exportatrices à ce type de relation.

Ce panorama nous permettra peut-être de voir de quelle manière la pratique de l'échange compensé peut être intégrée dans une politique d'industrialisation et donner naissance à de nouveaux rapports, plus équilibrés, entre les partenaires.

PREMIERE PARTIE: Présentation de la compensation.

I - Définition et typologie des accords de compensation.

La compensation est généralement définie comme étant une transaction commerciale dans laquelle l'acheteur impose au vendeur un paiement total ou partiel en marchandises, mais l'hétérogénéité des cas rencontrés et le caractère "modelable" de la compensation rendent difficile tout essai de typologie. Néanmoins, bien qu'imparfait, il est possible de retenir le critère de l'origine des produits rechetés, critère qui permet de classer certains types d'accords que l'on peut qualifier de "traditionnels".

A) - Biens de compensation issus de la technologie vendue.

Ce sont des accords de rachat de production qui correspondent à une forme particulière de contrat de "contre-achat" où le vendeur de l'équipement ou le bailleur d'une licence reçoit en paiement de l'acheteur un produit fini ou semi-fini qui a été fabriqué à l'aide de l'équipement vendu (biens d'équipement, installation d'usines) ou de la licence concédée. Ces opérations portent généralement sur plusieurs années et font souvent parties d'un contrat de coopération industrielle.

B) - Biens de compensation dont la fabrication n'a aucun lien avec les produits exportés.

Ceci n'empêche pas que les produits de compensation peuvent être issus du même secteur d'activité (ou de la même branche industrielle) que le produit exporté. Ce phénomène est fréquent dans les relations France - Pays de l'Est.

On distingue trois types d'accords:

1) Le troc.

Cette opération, la plus rigide du bilatéralisme, est caractérisée par une absence de règlement financier. Le paiement est réalisé à 100% par compensation en marchandises. Bien qu'en expansion, cette modalité d'échange est relativement peu développée.

2) La compensation au sens strict.

C'est une opération qui prévoit dans le cadre d'un contrat unique un paiement, pour partie en devises, pour partie en nature.

3) Le contre-achat.

Il s'agit de la forme la plus utilisée où deux contrats séparés règlent la vente des marchandises et l'engagement d'achat de l'exportateur. Cette formule présente l'avantage de permettre l'exportation et son paiement en devises, indépendamment de l'achat de produits locaux pour l'exportateur. Evidemment, cette technique n'est possible que lorsque la situation financière du pays client rend applicable les procédures classiques de financement.

C) - Autres formes de compensation.

Certains pays ou entreprises demandent certaines "conditions" qui ne peuvent pas être classées dans les deux grandes rubriques ci-dessus.

On distingue:

1) La sous-traitance: le client oblige le vendeur à sous-traiter chez lui ou dans son pays une partie des produits qu'il lui a commandé (introduction d'une valeur ajoutée locale).

2) Que le vendeur investisse dans le pays de son client (investissements productifs).

3) Faire participer le client à un futur projet (accord de coopération: connaissances, production, commercial).

4) Les transferts de technologie: cet aspect intervient dans les trois grandes rubriques mentionnées (A, B, C).

II - Les acteurs.

A) - Les agents économiques demandeurs.

- Les centrales de commerce extérieur.
- Les entreprises privées et publiques. Dans les PVD les firmes publiques sont souvent les principaux demandeurs de compensation (il y a parfois exclusivité).
- L'Etat: présent à tous les niveaux de l'opération.

B) - Qui subit?

- Entreprises privées et publiques (PME et grandes entreprises).
- Filiales de firmes multinationales: une condition pour obtenir le droit d'importer les "inputs" nécessaires à leur production.

C) - Qui écoule?

- Les entreprises "confrontées" (compensation interne, appel à un tiers-acheteur).
- les sociétés de commerce international.
- Les banques et leurs filiales spécialisées (les banques ont surtout un rôle de conseiller et d'informateur, elles utilisent leur réseau international pour détecter un éventuel acheteur auprès de leurs clients).
- Organismes spécialisés notamment l'ACECO (Association pour la compensation des échanges commerciaux) qui assiste les industriels français confrontés à ce type de problème (conseils, négociations, évaluation des coûts de la compensation, recherche d'acheteurs...).

III - Les principaux pays demandeurs de compensation.

A) - Importance et mesure de la compensation.

Certains organismes spécialisés dans ce type d'opération prétendent que 25% du commerce mondial se font désormais sous forme de compensation, d'autres, plus modestes, n'avancent qu'un chiffre compris entre 5 et 10%. Il est très difficile de mesurer l'importance des accords de compensation car ils ne sont pas comptabilisés en tant que tels, ils sont inclus dans les flux "d'import-export". On ne possède que quelques approximations, faites à partir de la quantité de dossiers étudiés par les organismes spécialisés dans les accords de compensation. Bien qu'étant dans l'incapacité de chiffrer l'importance de ces opérations, on constate une nette progression des demandes de compensation depuis le début des années 1980 et une tendance à la généralisation de ce type d'opération à tous les pays, y compris les pays industrialisés.

Avant de présenter la "carte des compensations", deux grandes remarques méritent d'être faites.

- La première tient au choix d'un critère pour mesurer l'importance de cette pratique. En effet, il est possible de comptabiliser la compensation par deux méthodes:

- 1) Accords de compensation proposés. (Critère retenu).
- 2) Opérations réalisées.

Effectivement, beaucoup d'accords sont abandonnés ou bien en "sommeil" dus à des problèmes d'entente entre les partenaires et au caractère informel de cette pratique dans certains pays.

- La seconde se situe au niveau de la définition de la compensation. Tout dépend de ce que l'on fait rentrer sous le vocable "compensation". La définition usuelle est sans doute insuffisante pour révéler les différents visages de cette opération. (Voir la rubrique "autres formes de compensation").

B) - Carte des compensations. (Tableau 1)

Ce tableau résulte d'une étude que j'ai faite à l'ACECO (Associa-

tion pour la compensation des échanges commerciaux). Bien entendu ces chiffres ne concernent que les accords de compensation France-Pays en voie de développement.

Bien que les données du tableau 1 soient insuffisantes, il est néanmoins possible de déceler deux groupes de pays, d'une part les pays fortement demandeurs de compensation qui possèdent dans l'ensemble un profil de "nouveaux pays industrialisés" (NPI) et, d'autre part, les "autres pays" qui, au départ, ne sont pas nécessairement demandeurs de compensation.

En effet, parmi les pays de l'Amérique Latine, principale zone demandeuse de compensation, la Colombie et le Brésil sont les principaux solliciteurs; les pays du Maghreb notamment avec l'Algérie et la Tunisie représentent une zone économique très demandeuse de contreparties; en Afrique noire, seul le Nigéria utilise régulièrement ce type d'opération; en Extrême-Orient, la Chine et les NPI de la seconde génération⁽¹⁾ à savoir l'Indonésie, la Thaïlande, la Malaisie et les Philippines ont officialisé cette pratique et l'ont intégrée dans leur stratégie industrielle. (en dehors de la Chine, ces pays sont peu représentatifs sur le tableau 1 car les relations économiques⁽²⁾ qu'entretiennent les industriels français avec cette région sont faibles).

Ces pays possèdent dans l'ensemble un potentiel industriel non négligeable et un marché relativement solvable. La pratique de l'échange compensé est donc possible puisqu'ils sont capables de produire des biens et des services dans des quantités et qualités suffisantes et dans des temps donnés.

Par ailleurs, ces pays ont généralement une base exportable nettement plus importante que celle des "autres pays", ils sont donc en mesure de proposer une liste de produits de compensation.

L'existence d'un "choix" ne peut que faciliter la réalisation d'un accord de compensation (nécessité parfois de posséder une marchandise de nature à convenir à de nombreux individus, par exemple

(1) - Termes qu'utilise P. Tissier pour qualifier ces pays, voir "L'industrialisation dans le sous-développement" de P. SALAMA et P. TISSIER, Maspéro 1982.

(2) - Relations commerciales et implantation à l'étranger.

le pétrole⁽³⁾. La constatation de sa valeur d'usage est une condition essentielle pour que se réalise l'échange.⁽⁴⁾

De par leurs caractéristiques, ces pays sont de véritables demandeurs de compensation⁽⁵⁾. La structure de leur système productif autorise l'introduction de la compensation dans leur politique industrielle.

L'Indonésie est un exemple typique où la compensation constitue une composante de la politique industrielle. En effet, ce pays propose des compensations pour tout achat public dépassant une certaine somme⁽⁶⁾. Ce procédé assure la reproduction de son mode d'industrialisation basé sur l'exportation de produits primaires où les gains obtenus des ventes permettent les importations de biens d'équipement. En outre, la compensation peut être un moyen d'exporter des produits autres que primaires, notamment des biens manufacturés. Ainsi, elle devient un "outil" permettant de créer un autre type d'industrialisation qui repose non plus sur l'exportation de produits primaires mais sur la vente de biens manufacturés.

Les "autres pays" ne sont pas nécessairement, au départ, demandeurs de compensation. En effet, dans l'ensemble, ils sont faiblement industrialisés et l'éventail des produits d'exportation est très restreint. Ils ne sont pas capables, en dehors de un ou deux produits d'exportation commercialisés par les voies "normales", de fournir des produits de compensation en quantité et qualité suffisantes. Par conséquent, la gamme des produits proposés en contrepartie est très réduite (peu d'opérations réalisées) et le risque

(3) - Voir Adam Smith dans "Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations", ed. idées/Gallimard.

(4) - Voir K. Marx, chap II, livre I du Capital.

(5) - Sauf lorsque la compensation est utilisée volontairement par l'entreprise exportatrice. Elle devient dans ce cas un moyen de concurrence.

(6) - Les contrats d'un montant inférieur à 800.000 US dollars ne sont pas soumis à des compensations. Ce chiffre a été dernièrement révisé à la hausse. Ce rectificatif révèle les difficultés que connaît l'Indonésie en matière de compensation malgré l'existence d'un potentiel industriel (quantité et qualité insuffisantes des produits de compensation; peu d'opérations réalisées...).

de substitution est manifeste⁽⁷⁾. La situation peut être différente si l'entreprise exportatrice s'engage volontairement à acheter des produits autres que ceux traditionnellement exportés. Dans ce cas, l'agent économique demandeur de compensation n'est plus le client mais le vendeur, l'entreprise exportatrice. Ce phénomène, confirmé par de nombreux industriels français et étrangers (surtout allemands), peut occasionner de profondes transformations dans le système industriel de ces pays. En effet, après une période de prospection chez son éventuel client (recherches de produits, identification des forces et faiblesses de son système productif...), l'entreprise exportatrice peut lui proposer de créer une offre (et voire une demande) de produits de compensation (assistance technique, accords de coopération, création ou acquisition d'une filiale de production...). Bien entendu, une telle situation peut aussi se rencontrer dans le premier groupe de pays en raison de l'acuité de la concurrence internationale (propositions d'achats de produits locaux, surenchères aux demandes de compensations...). Ainsi, la compensation semble avoir ses limites puisque son essor dépend du degré d'industrialisation des pays demandeurs. Toutefois, ses bornes peuvent être repoussées par le fait que certaines entreprises se présentent d'abord en tant qu'"acheteuses" vis à vis de partenaires susceptibles de devenir de futurs clients. Cette stratégie active n'est réservée qu'à de très grandes firmes multinationales ayant intégré la compensation dans leurs politiques industrielles et commerciales.

(7) - En effet, les achats opérés dans le cadre d'un accord de compensation par l'entreprise étrangère peuvent se substituer aux transactions d'importation normalement conclues avec le pays "demandeur de contrepartie".

T 1. PVD
(fin 1977 - Avril 1985)

	Nbre	%
Argentine	3	10
Brazil	5	16,5
Colombie	7	23,5
Cuba	2	6,5
Equateur	1	3,5
Jamaïque	1	3,5
Mexique	1	3,5
Pérou	4	13
Uruguay	4	13
Guatemala	1	3,5
Vénézuéla	1	3,5
Amérique Latine	30	100
Algérie	8	44,5
Maroc	2	11
Tunisie	8	44,5
Afrique du Nord	18	100

T 7. PVD Suite.	Nbre	%
Guinée	3	21,5
Nigéria	3	21,5
Tanzanie	1	7,1
Zaire	3	21,5
Libéria	1	7,1
Zimbabwe	1	7,1
Côte d'Ivoire	1	7,1
Angola	1	7,1
Afrique Noire	14	100
Egypte	1	16,6
Irak	2	33,6
Iran	1	16,6
Liban	1	16,6
Syrie	1	16,6
Proche-Orient	6	100
Chine	11	64,5
Inde	1	6
Taiwan	3	17,5
Malaisie	1	6
Indonésie	1	6
Extrême-Orient	17	100
Malte	1	-
Divers	1	-

SECONDE PARTIE: Motivations des pays demandeurs

de compensation.

La pauvreté statistique et l'impossibilité de séparer la compensation des échanges globaux limitent considérablement tout essai d'appréciation de l'impact de cette pratique sur le système socio-économique du pays "demandeur". Par ailleurs, son incidence ne peut pas être analysée sans prendre en compte les stratégies des entreprises exportatrices confrontées. En effet, celles-ci, en essayant de dépasser cette contrainte peuvent générer de profondes mutations dans l'économie du pays "solliciteur", transformations que ce dernier n'avait peut-être pas prévues.

Ainsi, je présenterai d'une part les avantages (directement recherchés par le client) et les inconvénients que la compensation est susceptible d'apporter sur l'économie du Pays "demandeur" et, d'autre part, ses effets "seconds" issus des réactions des entreprises exportatrices soumises à des obligations de contrepartie.

I - Avantages et inconvénients.

A) Les avantages de la compensation.

1) Avantages financiers.

a) - Il semble possible de déceler une corrélation entre l'aggravation des crises de liquidité dans les différents PVD et l'apparition de propositions de compensation. Le recours à la compensation a pour but de réduire au minimum les paiements en monnaies internationales (c'est le cas du "troc" où il n'y a pas de flux monétaires entre les partenaires), ou bien d'obtenir à terme un équilibre financier entre les deux partenaires (utilisation du "contre-achat"⁽⁸⁾ ou du "buy-back").

(8) - Il est intéressant de signaler que la pratique du contre-achat a subi un net recul au début des années 80 du fait de l'aggravation de l'endettement des PVD. Par contre, les "autres formes" de compensation ont continué de croître.

b) - Un moyen pour contourner les problèmes commerciaux suscités par des monnaies nationales inconvertibles ou surévaluées. Il permet d'éviter tout ajustement par la dévaluation consécutive d'une monnaie généralement surévaluée.

c) - La compensation est aussi une réaction au régime de contrôle des changes (une nécessité pour obtenir le droit d'importer des biens et services).

d) - La compensation peut être perçue comme étant une riposte à l'agression extérieure (instances financières et monétaires internationales). De nombreux PVD préfèrent utiliser leurs exportations par compensations pour continuer à importer plutôt qu'obtenir des devises qui serviraient à rembourser leurs dettes à l'égard du Fond monétaire international (FMI) et des grandes banques occidentales.

2) Avantages économiques.

a) - Un moyen d'acquérir ou de maintenir les débouchés. Le recours à l'échange compensé est vital pour les pays qui ont choisi un mode d'industrialisation basé sur l'exportation de produits primaires. C'est le cas des nouveaux pays industriels dits de la seconde génération: Thaïlande, Malaisie, Indonésie et Philippines, où les gains obtenus des exportations permettent les importations de biens d'équipement. Toutefois, il est intéressant de noter que la compensation ne semble pas être un moyen pour contourner les obstacles à l'importation sur les marchés des pays de l'OCDE (soumis aux mêmes réglementations que les produits courants).

b) - Les accords de compensation ont également permis de développer l'exportation de certains produits (produits primaires et biens industriels). Ces échanges ont contribué d'une part à diversifier la structure des exportations des PVD et à réduire la vulnérabilité de leurs recettes d'exportation résultant du petit nombre de produits qu'ils exportaient naguère et, d'autre part, à accroître le nombre de leurs clients (réduction de leur dépendance).

c) - Un moyen d'écouler des produits difficiles à vendre (aspect prix-qualité) et de remédier aux problèmes de "marketing" que rencontrent les PVD.

- d) - L'accord de "buy-back" présente de nombreux avantages:
- Il y a autopaïement de l'installation et les débouchés sont stables et garantis pour la durée de l'accord (10 à 15 ans parfois).
 - Puisque le vendeur de l'installation doit reprendre une partie de la production, le pays client a des chances d'obtenir une technologie récente et de bénéficier d'une assistance technique. Il est donc possible d'espérer un certain transfert de technologie.
 - La reprise des produits est un moyen de combler le décalage entre la capacité de production de l'unité exportée et la courbe de demande pour ce produit dans le pays acquéreur (économies d'échelle qui entraînent une diminution des coûts de production).
 - Quant aux frais de distribution à l'étranger, ils sont inexistantes puisque c'est le fournisseur qui les prend en charge.

e) - Certaines filiales de production de firmes multinationales, notamment dans le secteur automobile sont confrontées à des compensations imposées par le pays d'accueil. Ce dernier tente par ce procédé de contrôler les retombées économiques qu'occasionnent ces implantations étrangères (sur la balance des paiements, l'emploi, les transferts de technologie...).

B) Les inconvénients de la compensation.

- 1) Les tenants du libéralisme affirment que l'échange compensé est un facteur de crise puisqu'il entraîne un dysfonctionnement de l'économie de marché notamment une évolution anormale des prix. En effet, tout vendeur face à une obligation de compensation tend à inclure dans ses prix les coûts qui résulteront de cette opération.

Ainsi, l'importateur paye plus cher ses achats. Ce processus est évidemment source d'inflation et en vendant ses productions par la contrainte, le pays s'affranchit des relations avec le marché et perd toutes chances de mieux s'adapter aux exigences du consommateur.

Par ailleurs, les accords de compensation sont une forme de protectionnisme, forme contraire aux principes généraux du "libre échange".

- 2) La fixation du volume des échanges (bilatéraux) se fait nécessairement au niveau du partenaire dont la capacité d'exportation est la plus faible (d'où une réduction possible des échanges).

- 3) Un procédé qui risque de compromettre les effets de régulation des marchés entrepris par le biais d'accords de produits (pétrole).

- 4) Le recours à la compensation n'entraîne pas nécessairement une augmentation en volume des échanges. Les produits de compensation peuvent concurrencer les produits vendus normalement. De plus, l'inélasticité de la demande de certains produits (matières premières) empêche toute augmentation des échanges.

II - Les effets "seconds" de la compensation.

Certaines grandes entreprises industrielles et de services appartenant notamment aux secteurs de l'aéronautique, de l'automobile, de l'informatique et de l'ingénierie, intègrent progressivement la compensation dans leurs stratégies commerciales et industrielles. Ces firmes multinationales sont désormais dotées de structures particulières (cellules et/ou filiales spécialisées dans les opérations liées ou dites "spéciales") leur permettant de repérer rapidement les éventuels demandeurs de produits de compensation. Parmi ces entreprises, quelques unes s'emploient à créer des banques de données où figurent les offreurs et les demandeurs des produits de compensation.

Ainsi, grâce à la mise en place de services spécialisés capables de répondre à tout moment à une demande de compensation et d'utiliser volontairement cette pratique pour remporter un marché, l'assimilation compensation-contrainte tend à s'atténuer.

Par ailleurs, l'entreprise exportatrice peut recourir à la compensation interne. Ce moyen d'écoulement des produits a pour vocation de générer un approfondissement des relations et de créer des liens de dépendance entre les partenaires puisque les biens proposés en compensation sont introduits dans le système productif de l'entreprise exportatrice.

Le dépassement de cette contrainte nécessite parfois d'importantes mutations dans les stratégies industrielles et commerciales qui peuvent se traduire par une réorientation des flux d'importation de l'entreprise exportatrice et une extension de son internationalisation, transformations qui risquent aussi d'altérer le système économique des pays demandeurs. C'est ce sur quoi nous allons insister dès à présent.

A) - Compensation et multinationalisation.

L'internationalisation de l'entreprise confrontée ne semble pas être un moyen d'éviter la compensation. Selon les industriels, cette pratique commerciale n'apparaît pas comme étant un facteur d'implantation à l'étranger comme le sont les autres formes de protectionnisme. Par contre, sans disparaître, la compensation peut entraîner une extension de la multinationalisation de l'entreprise.

En effet, il est possible de rencontrer certains cas où l'entreprise exportatrice a créé ou acquis une filiale de production, généralement sous forme de "joint venture" dans son pays d'origine, ou bien chez son client (voire dans un pays tiers) pour utiliser les produits de compensation en tant qu'"input". De même, certaines entreprises ont créé des filiales de commercialisation chez le pays "demandeur" pour écouler les produits locaux sur une échelle parfois mondiale⁽⁹⁾. Les stratégies d'implantation japonaises en Amérique latine méritent d'être signalées. En effet, fréquemment, il y a à la fois implantation d'une filiale de production et de commercialisation. Cette dernière, étant chargée de commercialiser les produits du pays d'accueil sur une échelle mondiale (notamment au Japon) libère la filiale de production étrangère des éventuelles obligations de compensation que le pays hôte aurait pu lui demander. Il est intéressant de souligner aussi que lors d'une sous-traitance "forcée", l'entreprise sous-traitée peut devenir une "filiale-atelier". Des liens de dépendance s'instaurent donc entre les partenaires. Par ailleurs, le fait de posséder des filiales de production à l'étranger est un moyen de tirer avantage de la compensation sud-sud

(9) - Il peut s'agir aussi d'une prise de participation au capital d'une société de commerce international.

et est-sud. Le cas de Volkswagen illustre à merveille cette stratégie. Cette firme automobile a exporté en Irak et au Nigéria des voitures fabriquées par sa filiale VW du Brésil grâce aux accords de "troc" existant entre le Brésil et ces deux pays. Ainsi, cette modalité d'échange peut générer un approfondissement de la multinationalisation des firmes exportatrices, phénomène qui n'est pas sans conséquence sur l'économie du pays hôte. Ces pays obtiennent indirectement par le biais de l'échange compensé des investissements étrangers (tant recherchés par certains d'entre-eux) mais leurs retombées économiques sur les structures productives, sur l'équilibre extérieur, sur l'emploi et sur le potentiel scientifique et technologique du pays d'accueil sont discutables et souvent génératrices de déséquilibre⁽¹⁰⁾. L'augmentation de l'emploi n'est pas évidente puisque la concurrence qui s'exerce entre la filiale étrangère et les entreprises nationales risque de provoquer des faillites; de même, il n'est pas sûr qu'il y ait une amélioration de la balance des paiements⁽¹¹⁾, les importations de la filiale sont généralement importantes (biens d'équipement, matières premières...). Cela étant, la compensation est aussi un moyen permettant de maîtriser les effets économiques induits par la présence d'une filiale étrangère sur l'économie du pays d'accueil. Des filiales de firmes multinationales se trouvent confrontées à des compensations afin d'obtenir le droit d'importer les "inputs" nécessaires à leur production. Il est toutefois intéressant de signaler que la multinationalisation de l'entreprise exportatrice, faisant suite à des accords de compensation, n'exige pas forcément un engagement financier. Les prises de participation sont souvent minoritaires ("joint-ventures" où le capital est partagé entre des actionnaires locaux et étrangers). Par ailleurs, la participation de la firme exportatrice dans le capital de l'entreprise locale est quelquefois inexistante (contributions immatérielles: savoir-faire, licences...). Ces "nouvelles formes d'investissement" ne peuvent pas être assimilées à de la "vente" puisque la rémunération

(10) - "Le capitalisme mondial" de Ch. A. Michalet nouvelle édition 1985.

(11) - Voir "L'impact des FMN sur la balance française des paiements" de Ch. A. Michalet; problèmes économiques N° 1880, juin 1984.

de l'apport est souvent fonction des résultats de l'activité de l'entreprise locale (% du chiffre d'affaires ou des bénéfices). L'accord de coopération, forme d'internationalisation très fréquente de nos jours, accompagne certains accords de compensation. Ainsi, l'adaptation des firmes exportatrices à la compensation peut entraîner un approfondissement des relations entre les partenaires. Ce phénomène se trouve renforcé lorsque l'entreprise confrontée décide de réorienter ses flux commerciaux.

B) - La réorientation des flux commerciaux.

Le recours à la compensation interne entraîne souvent une réorientation des flux commerciaux de la firme exportatrice. Celle-ci abandonne ces anciens fournisseurs au profit de nouveaux qui sont demandeurs de compensations. Ces derniers deviennent clients et fournisseurs de l'entreprise exportatrice (sauf dans le cas où l'accord de compensation n'est pas passé avec l'entreprise cliente). Par ailleurs, la réorientation des flux commerciaux de l'entreprise peut être une mesure préventive contre la compensation. Il s'agit de diriger ses importations (M) vers les pays demandeurs afin d'accroître (ou de maintenir) ses exportations (X). Il y a ainsi valorisation des importations. On a: $X = f(M)$. En d'autres termes, il s'agit de créer un "crédit de compensation" à valoir sur de futures ventes de l'entreprise exportatrice. Cette stratégie commerciale demande d'une part, une grande souplesse de la fonction "achat" de l'entreprise, ce qui est rarement le cas, et, d'autre part, des produits de compensation en quantité et qualité suffisantes. Or ces derniers sont généralement de faible valeur ajoutée et leur non concordance aux normes techniques européennes limite leur incorporation dans le système productif de l'entreprise exportatrice. La faisabilité d'une telle opération dépend aussi du degré de spécialisation de l'entreprise confrontée. Une firme fortement diversifiée (SIEMENS, PHILIPS) ou bien ayant une structure conglomérale comme les grands groupes industriels japonais et/ou produisant des biens relativement banals est plus à même de réaliser une compensation interne et de réorienter ses flux d'importation.

Par ailleurs, certaines entreprises ayant une structure "compensation" très développée et jugeant l'opération de contrepartie intéressante, s'emploient à "remettre à niveau" les firmes productrices de biens de compensation (assistance technique, accords de coopération...).

L'amélioration de l'offre de ces produits, tant qualitative que quantitative assure leur écoulement et autorise leur intégration dans le système productif de l'entreprise "exportatrice". Cette stratégie active donne naissance à de nouveaux flux commerciaux dont la durée et le montant sont souvent supérieurs à ceux du contrat de compensation. Ainsi, des rapports permanents s'établissent entre les partenaires qui semblent favorables aux transferts de technologie. Mais l'ampleur des échanges risque d'engendrer des perturbations dans l'économie du pays fournisseur des produits de compensation. En effet, malgré le rôle actif de certaines grandes entreprises pour améliorer l'offre des produits de compensation, des goulots d'étranglement peuvent se former. Dans un tel contexte, il y a lieu de penser que le pays "fournisseur" sera amené à importer des produits similaires pour satisfaire la demande. Sa balance commerciale en subira les conséquences.

Ainsi, lorsque l'entreprise exportatrice adopte une stratégie active basée sur la réorientation de ses flux commerciaux, la compensation transforme une vente ponctuelle de biens en une relation qui lie durablement acheteur et vendeur par le biais des achats de contrepartie autour desquels gravitent diverses activités de services (assistance technique, formation...). Sous cet aspect, la compensation constitue aussi une forme particulière d'internationalisation de l'entreprise exportatrice.

CONCLUSION:

Les vecteurs de son extension ne sont pas seulement les agents économiques "clients", les entreprises exportatrices, en l'occurrence les firmes multinationales constituent aussi un excellent support à la compensation. En effet, cette pratique émane de plus en plus des firmes exportatrices et constitue désormais un moyen de concurrence. Du côté des pays "clients", il est possible de distinguer deux grands groupes de pays, d'une part ceux qui sont réellement demandeurs de compensation dont la plupart ont un profil de NPI et, d'autre part, les "autres pays", moins industrialisés que les précédents qui s'apparentent plutôt à des fournisseurs de produits de compensation qu'à des demandeurs de contrepartie puisque la compensation est souvent proposée par l'entreprise exportatrice⁽¹²⁾. Cette distinction, quoique critiquable, a néanmoins le mérite de montrer que certains pays, plus que d'autres, peuvent incorporer la compensation dans une politique industrielle. En effet, l'existence d'un potentiel industriel initial, non négligeable, autorise l'intégration de la compensation dans une stratégie industrielle. Son introduction, créatrice néanmoins de perturbations macro et micro économiques chez le demandeur de compensation, peut, selon les objectifs recherchés, assurer la reproduction du système socio-économique établi ou bien favoriser l'avènement d'un autre mode d'industrialisation. Ainsi la compensation cumule deux grandes fonctions d'une part celle de régulation et, d'autre part celle de transformation⁽¹³⁾.

(12) - Il ne s'agit pas d'une règle mais uniquement d'une tendance selon laquelle les pays appartenant au premier groupe sont plus aptes à proposer des compensations parcequ'ils possèdent un potentiel industriel suffisant pour fournir des biens de contrepartie.

(13) - Ces deux fonctions sont aussi indissociables, l'entrée d'un moyen de régulation génère toujours des transformations dans le système économique.

Cela étant, il convient de rappeler que cette pratique est un accord préférentiel, une relation contractuelle susceptible de déboucher sur une coopération dont les fonctions peuvent être la commercialisation, la production et la connaissance (recherche-développement). Une telle opération semble "porteuse" de transferts de technologie.

Le recours à l'échange compensé, à condition de bien maîtriser ses retombées économiques et en particulier les effets "seconds" induits par l'adaptation des firmes multinationales à ce type de relation, constitue sans doute un moyen pour ne pas être à la marge des grandes mutations que connaît l'économie mondiale notamment en matière de division internationale du travail. Ainsi, la compensation peut être un des états d'une réflexion sur une nouvelle approche de la coopération commerciale et industrielle nord-sud.

L'essor de la compensation conforte l'idée, selon laquelle nous nous orientons progressivement vers une "économie contractuelle".

LISTE DES DIFFERENTS DOCUMENTS DE TRAVAIL

- Document de travail n° 1,

P. BONNEFOND axe 2 :

"NOTES SENEGALAISES".

- Document de travail n° 2,

A. SID AHMED axe 2 :

"RENTE PETROLIERE : QUELQUES PROBLEMES THEORIQUES"

- Document de travail n°3,

R. DOGNIN axe 1 :

"DES CALEBASSES ET DES VACHES"

- Document de travail n° 4,

L. PERROIS axe 1 :

"ANTHROPOLOGIE ET HISTOIRE : LES ARTS PLASTIQUES DU NORD-OUEST CAMEROUN"

- Document de travail n° 5,

A. MARLIAC axe 1 :

"CHRONOCULTURAL SIGNIFICANCE OF 14 C AND TL DATINGS IN NORTH CAMEROUN IRON AGE SETTLEMENTS CASE REFLEXION UPON THE RELIABILITY OF ABSOLUTE DATING"

- Document de travail n° 6,

H. GODARD axe 3 :

"ATLAS INFORMATISE DE QUITO. PRESENTATION ET PREMIERS RESULTATS"

- Document de travail n° 7,

B. LACOMBE axe 2 :

"STATISTIQUES ET FAMILLES. TAUX ET PROBABILITES D'AGRANDISSEMENT
DES MENAGES ET FAMILLES - TROIS ETUDES" -

- Document de travail n° 8,

J.C. NGUINGUIRI axe 1 :

"TRADITIONS ET COUTUMES FONCIERES DES COMMUNAUTES DU LITTORAL
CONGOLAIS - TROIS ETUDES -"

- Document de travail n° 9,

C. AUBERTIN axe 3 :

"LA TECHNIQUE AU SECOURS DE L'ILLUSION"

- Document de travail n° 10,

J. GAILLARD axe 2 :

"HISTOIRE ET DEVELOPPEMENT DE LA COMMUNAUTE SCIENTIFIQUE
COSTARICAINE"

- Document de travail n° 11,

J. GAILLARD axe 2 :

"HISTOIRE ET DEVELOPPEMENT DE LA COMMUNAUTE SCIENTIFIQUE
THAILANDAISE"

- Document de travail n° 12,

T. SAUVIN axe 2 :

"L'INTRODUCTION DE LA COMPENSATION DANS LES STRATEGIES
INDUSTRIELLES DU TIERS MONDE"

- Document de travail n° 13,

E. SALL axe 2 :

"MICRO - ETAT - NATION ET SOCIETE EN GAMBIE"

- Document de travail n°14,

D. QUILAQUEO axe 2 :

"ORGANISATION DE LA COMMUNAUTE MAPUCHE DE RIO NEGRO EN ARGENTINE"

- Document de travail n° 15,

O. BOIZO axe 2 :

"ETUDES SUR LE DEVELOPPEMENT IVOIRIENS"

- Document de travail n° 16,

P. PILLON, A. WARD axe 2 :

"GROUPEMENTS D'ELEVAGE AUTOCHTONES DANS LE PACIFIQUE SUD - TROIS ETUDES -"