Document généré le 24 avr. 2024 18:04

Études internationales

Retour vers le futur : le commerce d'échange international au cours des années 80
Back to the Future: International Barter Trade in the 1980s

Andrew F. Cooper

Volume 20, numéro 2, 1989

URI : https://id.erudit.org/iderudit/702492ar
DOI : https://doi.org/10.7202/702492ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)
1703-7891 (numérique)

Découvrir la revue

Citer cet article

Cooper, A. F. (1989). Retour vers le futur : le commerce d'échange international au cours des années 80. *Études internationales*, *20*(2), 263–281. https://doi.org/10.7202/702492ar

Résumé de l'article

Barter has been commonly portrayed as a dangerous element in international relations. Barter is portrayed in much of the literature as a cyclical phenomenon which flourishes with economic depression and fades away with prosperity. It is also said by many critics that barter should be considered a destructive economic practice. Finally, great emphasis is placed on the geopolitical importance of barter. In particular, barter is associated with the aggressive economic statecraft practiced by Nazi Germany in the 1930s.

This article attempts to look more closely at the assumptions of the critics of modem barter. The author concludes that there are fundamental differences between the 1930s and the 1980s. Barter in the 1980s appears not to point towards a destructive past but a dynamic and complex future.

Tous droits réservés © Études internationales, 1989

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

Retour vers le futur: Le commerce d'échange international au cours des années 80

Andrew Fenton COOPER*

ABSTRACT — Back to the Future: International Barter Trade in the 1980s

Barter has been commonly portrayed as a dangerous element in international relations. Barter is portrayed in much of the literature as a cyclical phenomenon which flourishes with economic depression and fades away with prosperity. It is also said by many critics that barter should be considered a destructive economic practice. Finally, great emphasis is placed on the geopolitical importance of barter. In particular, barter is associated with the aggressive economic statecraft practiced by Nazi Germany in the 1930s.

This article attempts to look more closely at the assumptions of the critics of modern barter. The author concludes that there are fundamental differences between the 1930s and the 1980s. Barter in the 1980s appears not to point towards a destructive past but a dynamic and complex future.

Aux yeux d'un grand nombre d'observateurs, le commerce d'échange est un système qui nuit au progrès des relations internationales. On le critique non seulement parce que c'est une pratique économique inefficace, non compétitive et restrictive mais aussi parce qu'il est générateur de conflit mondial. Henry Kissinger, lors de la crise de l'OPEP, voyait dans le retour du commerce de troc, une menace pour le monde. « Cercle vicieux, disait-il, de concurrence, d'anarchie et de rivalité qui peut mener le monde au chaos économique qu'il a connu dans les années 30 ».[1]

Dans cet article, nous réévaluerons le commerce d'échange en l'analysant dans une perspective historique. Nous comparerons les années 80 aux années 30 pour chercher s'il existe des points de ressemblance entre ces années quant à la pratique de ce commerce; ceux qui le critiquent y trouvent, bien sûr, beaucoup de points communs. Les dernières publications portant sur le sujet le dépeignent comme un phénomène cyclique qui apparaît quand l'économie ralentit, et qui s'estompe quand elle redevient prospère.[2] On y attire l'atten-

* *Professeur au Département de science politique de l'Université de Waterloo, Canada.* *Nous remercions vivement le Centre for Resource Studies, Université Queens, Kingston, Ontario pour le soutien qu'il a apporté à la réalisation de cet article.*

1. Cité dans « Back to Barter », *The Economist*, December 1974, p. 52.
2. Lire, par exemple, « Barter- A Product of Recession », *Mining Journal*, 9 mars 1984, pp. 153-154.

tion sur les « leçons » qu'on a pu tirer de l'échange tel qu'il se faisait dans les années 30. Le commerce d'échange est d'abord jugé incapable de traiter les difficultés économiques. On l'associe généralement au mercantilisme et au statisme et particulièrement au protectionnisme et à la guerre économique. En second lieu, on le qualifie de forme de débrouillardise économique à intérêt nationaliste qui peut, selon Gilpin n'être pas « bénigne » en nature.[3] D'autres, au contraire, insistent sur l'aspect le plus « malveillant » de ce commerce, le contexte géopolitique. Par-dessus tout, allusion fréquente est faite à la politique agressive de l'Allemagne nazie envers l'Europe de l'Est, où le commerce d'échange n'a pas servi qu'aux importations de fournitures stratégiques. Il a été aussi utilisé par Hitler comme instrument pour étendre sa domination en diminuant la résistance des pays visés.[4] Voici ce que pense de cette guerre économique Gary Banks du secrétariat du GATT: « Une fois pris dans un réseau d'échange bilatéral, les petits pays deviennent vulnérables à la cœrcition de pays plus puissants qu'eux ».[5]

Les leçons que l'on tire de ce passé ne sont pas à négliger. Certaines conditions relatives au troc international, qui prévalaient dans les années 30, se retrouvent dans les années 80; elles concernent la dette, la production excédentaire et la situation critique des producteurs de denrée. Mais, si certaines données sont comparables, il existe également des différences fondamentales entre les deux périodes. L'échange dans les années 80 nous oriente non pas vers un passé destructeur, mais vers un avenir complexe. Les nations ne se menacent pas « l'une l'autre de guerre économique » par la pratique du troc.[6] Il s'agit plutôt, comme dans d'autres domaines de portée mondiale, d'un processus dynamique où sont engagés une multitude d'acteurs gouvernementaux et non gouvernementaux dans un vaste réseau d'activités: une nouvelle diplomatie commerciale centrée sur les accords bilatéraux. C'est ce qu'explique Susan Strange, observatrice intelligente de la scène économique et politique internationale:

> Les cercles internationaux et les économistes libéraux voient d'un mauvais œil le bilatéralisme, mais leur attitude sonne faux, ils sont les uns, menés par leur égoïsme, les autres, par leur idéologie. Le principe est défendable. Un réseau de contrats bilatéraux est susceptible de produire un échange plus durable et satisfaisant parmi les valeurs fondamentales de la politique économique. Il est aussi capable de soutenir la croissance et l'efficacité dans la production des richesses. En aidant la division internationale du travail au bénéfice des pays nouvellement industrialisés (NPI), il apporte une distribution plus équitable et juste des bénéfices

3. Robert GILPIN, *The Political Economy of International Relations*, Princeton, N.J., Princeton University Press, 1987, p. 32.
4. Des articles récents ont souligné « le mauvais côté » (Jean A. BRIGGS, « Back to Barter? », Forbes, 12 mars 1984, p. 40) et « la peu recommandable histoire » du commerce d'échange, « The Explosion of International Barter », *Fortune*, 7 février 1983, p. 89.
5. Gary BANKS, « The Economics and Politics of Countertade », *The World Economy*, 6, 1983, p. 179.
6. GILPIN, *The Political Economy of International Relations*, *op. cit.*, p. 404.

de l'intégration économique. De plus, les États ont ainsi la liberté d'être ouvertement inconsistants, plutôt que sournoisement comme ils l'étaient avant, dans leurs politiques commerciales.[7]

I – Le commerce d'échange reviendra-t-il?

Le commerce d'échange est, avons-nous dit, un phénomène cyclique; le considérer comme une vague déferlant de nouveau dans les années 70 et 80 après un intervalle de 40 ans, est quelque peu inexact, car il n'avait pas complètement disparu avec les années 30. Il existait encore, au contraire, au cours des années 40, 50 et 60, mais sous de multiples autres formes. Il profitait certes de l'expérience des années 30, mais des facteurs géographiques ainsi que des circonstances politiques (les conséquences de la guerre, la division de l'Europe, le conflit Est-Ouest et la décolonisation) permirent au commerce de troc de persister – quoiqu'il ait été tenu en marge des relations économiques internationales.

Deux formidables remparts s'élevèrent contre le troc dès la fin de la guerre, en 1945. Le premier vint des États-Unis et ce fut une très forte opposition. Tour à tour, Cordell Hull et Franklin D. Roosevelt, secrétaire d'État de 1933 à 1944 dénoncèrent le commerce d'échange tel qu'il se pratiquait dans les années 30 en Allemagne. Ce n'était, répétaient-ils, qu'une forme flagrante de mercantilisme destinée à ne servir que les seuls intérêts allemands. On a accusé le commerce d'échange d'avoir créé des distinctions arbitraires entre les pays entraînant une paralysie du commerce mondial.[8] La solution de rechange prônée par Hull, Secrétaire au commerce, Harry Hopkins et d'autres de l'administration Roosevelt, était la réaffirmation des principes « d'égalité » et de « réciprocité ».[9]

La prépondérance militaire et économique des États-Unis dans l'après-guerre ont mis en évidence ces principes libéraux, dans le domaine des relations économiques internationales. Un vaste plan multilatéral fut créé qui renforça l'imposition et le maintien des normes économiques et des valeurs du libre-échange. Le FMI, la Banque mondiale, le GATT, la Commission économique européenne et l'OCDE adhérèrent à ce plan et s'engagèrent à réduire les barrières tarifaires; ils ne se gênèrent pas pour condamner le commerce d'échange jugé nuisible aux processus normaux du commerce, en même temps que favorable au bilatéralisme.

De façon paradoxale, l'opposition des États-Unis et des institutions multilatérales contribuèrent plutôt à la reprise du commerce d'échange, particulièrement en Europe de l'Ouest où la pleine convertibilité fut reprise en 1958 (quoiqu'en Grande-Bretagne, au moins, les accords bilatéraux sur les

7. Lire, par exemple, Susan STRANGE, « Protectionism and World Politics », *International Organization*, 39, 1985, pp. 254-255.
8. « Hull Sees Menace in German Barter, *New York Times*, 4 avril 1939, p. 1.
9. *Ibid.*, pp. 1, 10.

paiements n'aient pas été accompagnés « des accords commerciaux qui visèrent la balance du commerce bilatéral) ».[10] Plus significatif encore, plusieurs pays de l'Amérique latine réputés pour la pratique du commerce de troc dans les années 30 et dans l'après-guerre se rallièrent à des pratiques plus orthodoxes.[11] Néanmoins, le succès des forces qui s'opposèrent au commerce d'échange est peut-être exagéré, car, malgré leurs fortes pressions, elles ne l'ont pas empêché de se perpétuer. Beaucoup de pays persistent à commercer entre eux sans obéir aux lois du libre-échange et cela ne s'applique pas qu'aux pays du bloc soviétique. En 1979, le Centre de développement de l'OCDE fait remarquer, dans une de ses publications, que: « Depuis le début des années 50, la pratique de ce type de commerce s'est répandue dans les pays en voie de développement ».[12] Il est important de noter que la pratique du troc dans ces pays n'est pas uniquement le fait de ceux qui sont, tel le Burma, les plus isolés politiquement et économiquement du reste du monde. Non, au contraire, beaucoup des pays les plus actifs en matière de commerce d'échange dans les années 50 étaient les chefs de file de la politique de non-alignement. Cela comprend l'Égypte, la Yougoslavie, l'Indonésie et l'Inde. Pour ces pays, le commerce d'échange est un des plus sûrs moyens d'accélérer la croissance économique. Adhérer au commerce d'échange avait aussi une valeur symbolique, celle d'autonomie vis-à-vis des pays de l'Ouest.

L'Inde illustre bien comment ce type d'échange peut être efficacement développé et pratiqué. Le bilan du commerce extérieur de ce pays montre que 15, 21 et 32 pour cent des exportations se sont faites sous le mode du commerce d'échange pour les années 50, 60 et 70 respectivement, de même pour les importations qui ont été de 12, 13 et 18 pour cent.[13] Cette forte proportion reflète l'orientation Sud-Est de ce commerce. Sous la conduite du bloc soviétique, l'Inde améliora sa balance commerciale bilatérale, ses comptes de compensation, ses accords de paiement spéciaux et ses ventes réversibles. L'influence des Soviétiques sur l'Inde se fit sentir de deux façons: sous sa forme, par le recours aux sociétés commerciales d'État telles que la Société commerciale d'État de l'Inde et la Société commerciale des minéraux et métaux de l'Inde avec monopole des importations et exportations avec le Foreign Trade Office soviétique, et sous son usage par la pratique du contrôle des échanges et la surévaluation des exportations.[14]

L'Inde, cependant, ne transigea pas qu'avec le bloc soviétique. De 1950-1951 à 1955-1956, des vingt accords bilatéraux que ce pays conclut, huit seulement le furent avec des pays socialistes, y compris la République populaire de Chine. Les autres ententes ont été signées avec l'Afghanistan, le

10. Merlyn Nelson TRUED and Raymond F. MIKESELL, *Postwar Bilateral Payments Agreements*, Princeton, Princeton University Press, 1955, pp. 16-17.
11. *Ibid.*, p. 12.
12. Ingelies OUTTERS-JAEGER, *The Development Impact of Barter in Developing Countries*, Paris, OCDE, 1979, p. 7. Lire aussi J.N. BEHRMAN, « State Trading By Undeveloped Countries, *Law and Contemporary Problems* 24, 1959, p. 454.
13. Ingelies OUTTERS-JAEGER, *The Development Impact of Barter*, p. 55.
14. Ranadev BANERJI, *The Development Impact of Barter in Developing Countries: The Case of India*, Paris, OCDE, 1977, p. 24.

Burma, l'Égypte, le Pakistan, le Ceylan/Sri Lanka et la Tunisie.[15] Au cours des années 60, de nombreux autres accords commerciaux furent traités avec des pays occidentaux. Par l'entremise de la Société commerciale d'État plusieurs produits indiens furent introduits en Europe de l'Ouest: des machines à coudre en République Fédérale allemande et en France, des tapis de laine en Suède, de la jute et de la bauxite en Italie, ainsi que du thé et du coton en Suisse.

Prêtons attention également à l'infrastructure pourvoyant le commerce d'échange tel qu'il a existé à l'Ouest dans l'après-guerre, relativement surtout aux transactions qui se sont opérées entre l'Est et l'Ouest. Cette infrastructure était spécialement bien établie dans les petits pays de l'Europe de l'Ouest. L'Autriche, par son avantageuse situation géographique qui la confine aux pays du bloc soviétique, et par sa réputation d'abri commercial, joua un rôle important.

Par des mécanismes d'effacement de la dette et du crédit, les commerçants viennois détenaient une position-clé pour opérer les techniques de détournement souvent employées pour équilibrer le flot commercial.[16] Les banques viennoises – non soumises aux restrictions – agissaient comme intermédiaires, (consentement financier, détention de lettres de crédit, comptes de compensation et comptes de mise en main tierce) et contrepartiste (financement sur leur propre compte).

Le temps est venu d'aborder un autre point relatif à ce marché. Les entreprises d'État n'étaient pas les seules être engagées dans le commerce de troc en Europe de l'Ouest et dans les pays en voie de développement, car l'entreprise privée y avait une place prépondérante. La plupart de ces entreprises y voyaient un moyen de s'assurer les matières premières ou de désarmorcer les nouveaux marchés dans les secteurs mous. Les entreprises œuvrant dans l'aérospatiale, la chimie, la machinerie et l'électronique se voyaient souvent forcées d'accepter l'échange sous peine de perdre l'affaire aux mains d'un concurrent moins scrupuleux.[17] Ces secteurs très compétitifs ont souvent des surplus de production et doivent compter sur les exportations. Ils tendent à opérer sur une grande échelle et avec une grande marge de manœuvre. Il y a cependant des entrepreneurs qui ne dédaignent pas prendre certains risques et le troc est un type de marché qui leur convient bien. Le plus connu est Armand Hammer de la compagnie Occidental Petroleum qui a négocié, au début des années 70, un contrat de vingt ans avec l'Union soviétique pour la fourniture d'un fertilisant à base d'ammonium. C'est un des contrats de ce type le plus connu depuis la fin de la guerre.

Considérons un dernier point: c'est le changement dans la définition du commerce d'échange.[18] Dans les années 50, on considérait généralement le

15. *Ibid.*, p. 25.
16. Lire, par exemple, « Let's Swap », *Forbes*, 15 août 1972, p. 38.
17. « Barter is Respectable », *The Economist*, 29 janvier 1966, p. 429.
18. Lire, par exemple, Leo G.B. WELT, *Countertrade: Business Practices for Today's World Market*, New York, American Management Associations, 1982, pp. 13-24; Adrian E. TSCHOEGEL, « Modern Barter », *Lloyds Bank Review*, octobre 1985, pp. 32-40.

troc comme une transaction inéquitable. Au cours des années 80, on a élargi le concept; il s'agit maintenant d'une pratique plus sophistiquée et complexe connue sous le terme de contre-échange. Cette pratique comporte le contre-achat: les parties s'engagent, l'une à acheter, l'autre à vendre une certaine quantité de marchandises dans un temps déterminé. Il y a aussi les accords de compensation par lesquels une partie s'engage à fournir des installations ou des services à une partie qui s'engage en retour à compenser partiellement ou complètement par des produits de sa nouvelle exploitation. Il peut même s'agir de compensations, de contre-investissements ou conditions à l'exportation.

D'après ces nouvelles données, on peut supposer qu'un grand nombre des transactions qui se sont faites dans les années 50 et 60 et que l'on croyait être du libre-échange libéral serait aujourd'hui – avec les normes des années 80 – de l'économie de troc. La difficulté à définir formellement ces pratiques complexes peut s'expliquer par le fait que même dans les premières années de l'après-guerre, on pouvait traiter de « troc » dans les contrats correspondants (deux contrats non liés formellement l'un à l'autre). En 1949, une maison d'export-import de Montréal et New York négocia avec l'Union soviétique un contrat d'envoi dans ce pays de 20 000 tonnes de feuilles de métal. En contrepartie, l'Union soviétique envoya 80 000 tonnes de minérai de chrome de grande qualité aux États-Unis via le port d'Halifax et d'autres ports. Cette transaction qui comportait l'échange d'une marchandise contre une autre comportait un élément de troc, selon les normes des années 80. À ce moment-là, un de ces négociants de Montréal s'est peut-être félicité de ne pas avoir fait de troc.[19]

II – Le commerce d'échange nuit-il à l'économie?

Nous devons savoir que l'économie de troc dont nous avons démontré l'existence dans les années 50 et 60 a aussi été grandement pratiqué au cours des années 80. Les chiffres le prouveront. Le pourcentage approximatif de ce commerce pour ces dernières années va de 1 % à 30 % et 40 % pour cent du chiffre total du commerce mondial.[20] L'écart entre ces pourcentages n'est pas cependant sans surprendre. Le chiffre de 1 % fourni par le FMI ne comprend que les accords et paiements bilatéraux parrainés par les gouvernements. Par contre, le chiffre de 30 à 40 % est un peu au-delà de la réalité. Les chiffres réels devraient se situer entre 4.8 % selon l'OCDE,[21] 8 % selon le GATT[22] et 15 à 20 % selon le Economist Intelligence Unit.[23]

19. « Chrome Ore into Halifax in Return Red Trade Deal », *Financial Post*, (Toronto), 17 janvier 1959, p. 10.
20. FMI, *Report on Exchange Agreements and Exchange Resrictions*, Washington DC, 1983.
21. *Countertrade: Developing Country Practices*, Paris, OCDE, 1985, pp. 11-12.
22. *Wall Street Journal*, 17 avril 1984, p. 38.
23. Stephen F. JONES, *North/South Countertrade: Barter and Reciprocal Trade with Developing Countries*, London, Economist Intelligence Unit, Special Report 174, 1984, p. 27.

Nous pouvons aussi démontrer que les parties qui s'engagent dans le commerce d'échange obéissent à un effet d'entraînement. Entreprises d'État ou entreprises privées, elles ont gardé dans la décennie de 1970, à la faveur de la détente politique et du choc pétrolier, les habitudes prises dans les années 50 et 60. Elles ont été suivies dans cette voie par de nouveaux participants mûs par toutes sortes de raisons économiques et politiques; en effet, on estime qu'au moins cinquante-huit pays en voie de développement (PMA) ont joint leurs rangs au cours de la décennie de 1980.[24] Un fait illustrera la mondialisation du phénomène: une entreprise privée allemande, la Allgemeine Warentreuhandel GmbH, qui, selon une étude du Business International,[25] faisait en 1979 presque les trois-quarts de son commerce en Europe de l'Est est passé en 1982 à un chiffre de 78 % de son commerce dans le tiers-monde pour ne plus faire que vingt-deux pour cent en Europe de l'Est.

À mesure que s'agrandit la scène dans laquelle évolue le commerce de troc, les efforts de ceux qui s'y opposent s'affaiblissent. Depuis la fin de la décennie 1960, les États-Unis ne veulent plus ou ne sont plus capables d'être les chefs de file du système économique international; leur compétitivité en matière d'économie a subi une érosion. Ce retrait des États-Unis de leur première position mondiale s'exprime d'une façon bien ambivalente en ce qui concerne le troc. En effet, la diminution des obligations internationales se manifestant dans leur contexte politique national, pousse le troc à gagner du terrain dans leurs intérêts domestiques.

Le fait que la pratique du commerce d'échange se soit accrue au cours de la décennie 1980, ne signifie pas nécessairement qu'il puisse nuire aux relations économiques internationales. Regardons de plus près les différences importantes qu'il y a entre les années 30 et les années 80 à ce sujet.

L'opinion négative que l'on entretient vis-à-vis de l'échange tel qu'il se pratiquait dans les années 30 vient de son association avec une « surabondance » des ressources. Sa fonction dans la vie économique de ces années a été de servir aux agriculteurs, aux compagnies minières et autres producteurs de matières premières à écouler leurs excédents durant la dépression économique. On l'a perçu comme un « jeu de bataille » économique et, dans une perspective géopolitique, (l'exemple de l'Allemagne nazie que nous avons déjà citée étant le classique du genre) il est perçu comme une façon d'exploiter les producteurs du secteur primaire exposés à la dépendance économique en raison de leur petit pouvoir d'achat.[26]

Il persiste un doute quant à savoir si le commerce d'échange international de la décennie 1930 a bel et bien été un échange de marchandises, de même pour les années qui ont immédiatement suivi la Seconde Guerre (le

24. *Ibid.*, p. 45.
25. Business International, *Threats and Opportunities of Global Countertrade*, New York, 1984, p. 16.
26. Hans STAUDINGER, « The Future of Totalitarian Barter Trade », *Social Research*, 7, 1940. Voir aussi Albert O. HIRSCHMAN, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Berkeley, University of California Press, 1945.

doute porte bien entendu sur la plus grande partie du commerce d'échange). Selon une publication de l'OCDE, ce sont le café, le sucre, le coton, le cacao, les bananes, le minerai de fer et la bauxite qui ont été les plus échangés dans les décennies 1940 et 1950.[27] Les mêmes marchandises font l'objet de troc dans les années 80, mais il faut y ajouter le pétrole, l'huile de palme, le cuivre, la viande, le charbon et les fertilisants.

Malgré tout, l'économie de troc des années 80 ne peut être vue dans la même perspective que celle des années 30. Le comportement des PMA illustre bien cela. Quoique beaucoup de ces pays – à l'instar des pays de l'Europe de l'Est dans les années 30 – aient eu recours au troc en désespoir de cause, pressés par la stagnation des prix, la pénurie d'argent et l'arrivée de substituts, nombre d'autres ont repoussé ce type de commerce ou bien s'y sont adonnés sur une base sélective. Beaucoup ont exclu les marchandises interchangeables de leur commerce d'échange, tandis que d'autres, après y avoir adhéré de façon marquée, ont ensuite fait marche arrière pour devenir plus prudent en la matière. Le Nigeria, notamment, après avoir atteint jusqu'à seize pour cent de son commerce extérieur en commerce d'échange en 1985 a changé radicalement de cap depuis le coup d'État de Babangida.[28] Le nouveau gouvernement, persuadé non sans raison, que le troc avait favorisé la corruption et accru l'inflation tout en nuisant à la croissance économique du pays, a mis sur pied en 1986 un comité chargé de réévaluer la situation. Ce comité a jugé bon d'être prudent en ce qui concerne l'économie de troc.

Un autre trait caractéristique du commerce d'échange des années 80 est la prédominance accrue, non des plus pauvres pays exportateurs de marchandises, mais des pays en développement dont l'économie de base est diversifiée et, par-dessus tout, des pays nouvellement industrialisés (NPI). Cela apporte du changement non seulement dans les effectifs, mais aussi dans la forme qu'a prise ce commerce. De façon significative, un grand nombre de ces NPI ont voulu se démarquer du troc passé pour se tourner résolument vers une forme plus diversifiée, plus systématique. Un des défenseurs de cette réforme, l'Indonésie a introduit en 1982 une politique de contre-achat, il a prévenu les fournisseurs et les entrepreneurs étrangers qu'ils auraient dorénavant à acheter dans ce pays une quantité de marchandises égale à celle qu'ils y avaient vendue. Nombre d'autres pays ont suivi une stratégie semblable.[29] Le Brésil, par exemple, demande aux enchérisseurs qui offrent projets et contrats de s'engager à importer des marchandises du Brésil. Citons également

27. OECD *Countertrade: Developing Country Practices*, 18. See also « Barter- A Product of Recession », *Mining Journal*, pp. 153-154.
28. Ganiyu O.A. ASIWAJU and Stanley J. PALIWODA, « Nigeria Rethinks its Countertrade Basics », *Countertrade and Barter Quarterly*, été 1986, pp. 52-56. Voir aussi *Africa Confidential*, « The Counter-Trade Strategy », 19 juin 1985, p. 2.
29. Lire, par exemple, John C. GRIFFIN Jr and William ROUSE, « Counter-Trade as a Third World Strategy of Development », *Third World Quarterly*, Vol. 8, janvier 1986, pp. 177-204; Robert Henriques GIRLING, « Barter Industrialization: A Path to Economic Independence », in *Multinational Institutions and the Third World*, New York, Praeger, 1985, pp. 180-204; Andres GOSECO, « Barter need not be primitive », *Far Eastern Economic Review*, 5 mai 1983, pp. 146-148.

la Corée du Sud qui a fait des demandes de compensation aux investisseurs étrangers qui accentuent la haute technologie. Ce pays place ses priorités sur le développement et l'expansion de ses capacités industrielles et domestiques par le biais du transfert technologique.

L'exportation tient également une grande place dans les pays côtiers du Pacifique; ils se rapprochent en cela des pays en développement et des pays nouvellement industrialisés. Eux aussi ont dévolu tous leurs efforts à la modernisation par l'implantation de la technologie étrangère, le remplacement de leur équipement et de leurs installations, en un mot, par la modernisation de leur infrastructure, y compris les installations portuaires et ferroviaires, grâce aux accords de compensation et aux investissements réversibles. Dans la pratique de ces stratégies, ils se sont montrés non seulement des plus patients mais aussi des plus sophistiqués. Ils sont allés au-delà des accords de compensation liés aux importations et aux exportations avec les coentreprises. Ils exigent que dans certains cas les étrangers prennent une position d'équité dans la Compagnie chinoise d'importation.

En adoptant ces nouvelles approches d'échange dans la pratique de leur commerce extérieur, ces pays visent deux objectifs. À l'intérieur de leur pays, ils essaient d'incorporer l'échange dans une vaste stratégie industrielle qui attirerait les investissements sans provoquer l'augmentation de la dette ou la diminution des importations. Ils se servent de l'attraction que suscite la taille du marché occidental pour hausser leur capacité de production et leur compétence. À l'extérieur, les NPI et les PMA visent à constituer un levier contre les pays industrialisés pour se tailler une part plus grande du marché, augmenter le volume de leurs exportations conventionnelles et s'introduire dans les marchés mondiaux grâce à leurs formes conventionnelles d'exportations.

Quels que soient les moyens pris pour accélérer la croissance industrielle et diversifier les exportations, l'analogie n'est plus possible, en matière d'économie de troc, avec les années 30. Au contraire, l'avenir privilégie plutôt la continuation de l'orientation qui a été prise par les NPI et nombre de PMA, celle de s'engager résolument vers la pratique non conventionnelle du commerce d'échange. Cela représente un programme assez substantiel. Faisons une courte liste des produits semi-finis ou finis qu'ont exportés ces pays depuis le début des année 80: des souliers du Pérou; des produits des aciéries brésiliennes, et, toujours du Brésil, des textiles et des automobiles; de la machinerie et des bicyclettes des pays côtiers du Pacifique; des textiles de Taiwan et des vêtements et chaussures du Mexique. Dans le domaine des services, il y a les chantiers navals de l'Inde et de la Corée du Sud.

Nous chercherons maintenant à savoir si le commerce d'échange a nui au commerce international au cours des années 80. Nous examinerons la question sous de multiples aspects. Il y a d'abord le côté « ravageur » du commerce d'échange. Le pays, qui s'engage dans la production d'un bien qu'il écoule par l'échange, concurrence un pays déjà producteur de ce bien et crée chez ce dernier un manque à gagner. Le phénomène se retrouve dans une grande

variété de secteurs inustriels, notamment dans celui de l'acier, de même que dans la production de marchandises. Attribuer au troc un effet ravageur n'est pas la même chose cependant que de l'associer aux guerres commerciales. Ce qui se produit souvent est un effet d'entraînement. En d'autres mots, l'économie de troc pratiquée par une entreprise, d'État ou privée, peut pousser un concurrent à s'engager dans la même pratique. Ce dernier, pour rendre le marché plus concurrentiel, peut couper les prix pour écouler sa production. Les choses ne se produisent pas toujours de cette façon, car il peut arriver que les marchandises échangées, bien que semblables à celles d'un concurrent, n'en soient pas nécessairement un substitut. Il peut arriver aussi que les deux lots de marchandises visent des marchés tout à fait différents.[30] Les mesures de représailles sont en fin de compte des phénomènes isolés. Si elles se produisent, elles peuvent avoir d'autres causes. Le cas s'est présenté: l'Algérie a imposé des restrictions sur son commerce d'échange avec l'Espagne au début des années 80. Ces restrictions ne mettaient pas en cause le principe du commerce d'échange. Elles étaient dues à la rupture de négociations entre les deux pays sur une question de fourniture d'essence.[31]

Selon les économistes libéraux, souligner les effets nuisibles du troc sur le système économique international contredit l'opinion critique qu'ils partagent sur les cartels de marchandises et sur les accords de quotas. Le troc peut être nuisible à l'économie politique internationale là où il y a affaiblissement de la discipline et de la collaboration parmi les producteurs de matières premières. Le cas de l'OPEP le montre bien: les difficultés causées par les défections subreptices des cartels de marchandises par le biais du commerce d'échange pose un problème grave aux producteurs. L'Iran, l'Iraq et d'autres pays membres de l'OPEP se sont servis du troc pour faire échouer les quotas officiels de production et acquérir ainsi les importations essentielles. Même l'Arabie saoudite a négocié en 1980 un contrat bien connu avec Boeing et Rolls Royce pour des avions à réaction et des moteurs. Pour juger de ces situations, il faut les replacer dans leur contexte. D'une part, les quantités de pétrole livrées lors de ces transactions d'échange sont relativement petites. D'autre part, ces types de transactions comportent des avantages à court terme pour le consommateur. On admet volontiers que, devant une hausse des produits pétroliers, le consommateur soit enclin à souhaiter une extension du troc.[32]

Le protectionnisme est un des autres facteurs que l'on peut mettre en cause en ce qui concerne le commerce d'échange et son effet destructeur sur les autres pratiques commerciales. On dit que l'échange a précipité ou alimenté les mesures protectionnistes qui ont eu cours dans les pays industrialisés. L'International Trade Commission américaine attribue la chute du marché en 1979 et 1980 aux importations de fertilisants qui ont résulté de

30. « Boomtimes for the Swapshop », *South*, mars 1985, p. 60.
31. Herbert STEPIC, « Present Trends in Countertrade: Third World Perspectives », *Countertrade and Barter Quarterly*, printemps 1985, p. 22.
32. Neil PATRI, « Barter Proposition For Oil Trade », *Journal of Commerce*, 19 février 1987, p. 44. See also « Barter deals cut the price of oil », *Business Week*, 12 mai 1975, p. 23.

l'échange massif opéré entre l'Ouest et l'Union soviétique.[33] En dépit de cas comme celui-ci, on ne peut affirmer qu'il y ait un rapport de cause à effet entre l'économie de troc et le protectionnisme. Il est possible que l'échange serve justement non pas à susciter, mais à briser ou à esquiver les mesures protectionnistes mises de l'avant par les pays les plus industrialisés.[34] Le Premier ministre de la Malaisie a bien résumé cette possibilité: « le troc est une arme contre les politiques protectionnistes des pays développés. »[35] De ce point de vue, l'économie d'échange agirait donc comme une force libératrice dont le peu de transparence permettrait aux pays peu développés d'accéder par leurs exportations aux principaux marchés mondiaux.[36]

III – Le commerce d'échange a-t-il un intérêt stratégique?

On a beaucoup étudié la portée géopolitique autant qu'économique du commerce d'échange. L'attention qu'on y a portée, surtout aux États-Unis, reflète non seulement la mouvance des conflits régionaux dans le monde, au moins au début de la décennie 1980, mais l'intensification des tensions entre l'Est et l'Ouest. Aux États-Unis, dans les premières années de l'Administration Reagan, on s'inquiétait fort de l'utilisation du troc dans le bloc soviétique; s'agissait-il d'un instrument stratégique ou d'une arme? On avait tendance à faire un parallèle entre les pratiques de l'Allemagne nazie dans la décennie 1930 et celles de l'Union soviétique et de ses alliés au début de la décennie 1980. Un écrivain américain commentait en ces mots la situation: « Les pays communistes ont adopté la stratégie commerciale des Allemands pendant la période qui a précédé la Seconde Guerre mondiale. Ils appliquent les mêmes méthodes dans leurs rapports commerciaux avec les pays en voie de développement. »[37]

Les commentaires entendus en ces années 80 faisaient état de ce qui s'était passé dans les années 30 pour établir un lien avec la condition de conflit qui existait alors dans les relations internationales. Il y a des points de ressemblance entre Hull et Hopkins d'une part et Staudlinger d'autre part, (ils ont critiqué l'économie des années 30 et 40) et la critique des commentateurs au sujet du commerce d'échange des années 80. Dans les deux cas, l'on insiste sur la part d'influence qu'a jouée l'économie de troc dans le développement d'un grand plan d'agression. On pointe principalement les méthodes diplomatiques de manipulation dirigées vers l'Europe de l'Est en ce qu'il s'agit de l'Allemagne et vers le tiers-monde dans le cas des Soviétiques.

33. Lire Philip H. POTTER, « East-West Countertrade: Economic Injury and Dependence under US Trade Law », *Law and Policy in International Business*, vol. 13, 1981, p. 440. Thomas B. McVey, « Policy Issues in Countertrade », in Bart S. FISHER and Kathleen M. HARTE (eds.), *Barter In The World Economy*, New York, Praeger, 1985, pp. 268-269.
34. GIRLING, « Barter Industrialization », p. 181.
35. Cité dans « Barter Trade », *Seatrade*, avril 1985, p. 29.
36. « A Detour Round the Barriers », *South*, mars 1985, p. 59.
37. Robert V. ROOSA, « Countertrade in the World Economy », in Robert PRINGLE (ed.), *Countertrade in the World Economy*, New York, Group of Thirty, 1985, p. 4.

L'analogie est particulièrement frappante dans les ouvrages dont le thème est précisément la stratégie de pénétration et d'expansion que l'Union soviétique a mise en place en Afrique du Sud dans le but de faire obstruction à l'approvisionnement du monde occidental en minéraux essentiels.[38]

Nous nous attarderons sur la stratégie militaire à caractère diplomatique de l'Union soviétique que nous pouvons qualifier de « malveillante ». Les Soviétiques ont sans aucun doute employé des méthodes complexes pour pratiquer le commerce d'échange dans le tiers-monde. Certaines de leurs transactions (c'est le cas des transactions avec l'Inde) sont diversifiées quant à leur portée et leur contenu, elles sont même institutionnalisées puisque ce sont des activités commerciales dont certaines datent de l'après-guerre. D'autres transactions, en 1981, qui ont été faites avec la Thaïlande (des fertilisants contre du maïs et du tapioca) sont de part et d'autre d'origine récente. Mentionnons que plusieurs des rapports commerciaux impliquent des accords de compensation bilatéraux et d'autres méthodes commerciales équilibrées (telles que les échanges de dollars), méthodes suivies par les Nazis dans les années 30.[39]

Cependant, les activités commerciales des Soviétiques dans le tiers-monde découlent de stratégies défensives plutôt qu'offensives.[40] C'est ce qui ressort de leur commerce d'échange avec l'Afrique où les échanges ont souvent eu pour contenu l'apport d'armes aux pays de la ligne de front du centre et du sud de l'Afrique, sans pour autant empêcher la préoccupation dominante qui a été l'approvisionnement en minéraux pour usage domestique. Des méthodes spécifiques ont été employées pour ce faire: coentreprises et entreprises correspondantes où les minéraux sont échangés pour de l'équipement et des services techniques. Un fait est à remarquer: ce n'est pas avec le Mozambique, l'Angola ou la Zambie qu'a été conclue la plus grande part de l'assistance soviéto-africaine en échange des exportations de minéraux, mais avec le Maroc. En effet, par des accords signés avec ce dernier pays en 1978, l'Union soviétique s'engageait à fournir assistance pour l'exploitation des dépôts de phosphate de Meskala contre l'apport de roches de phosphate, de fertilisants et d'acide phosphorique pour une durée de 30 ans.[41] De plus, même dans les transactions les plus importantes avec les pays africains de la ligne de front, la motivation des Soviétiques ne peut être cachée. Si les armes faisaient l'objet d'échange, il y avait habituellement un quiproquo économique significatif relatif aux installations ou aux concessions commerciales.

---

38. Lire, par exemple, « Russia's Mastermind for Southern Africa Strategy », *Business Week*, 17 mars 1980, p. 61; Bohdan O. SZUPROWICZ, *How to Avoid Strategic Materials Shortages*, New York, John Wiley, 1981, p. 11.
39. Rossa signale que: « C'est étrange que l'on retrace justement l'origine du mot *contre-échange* dans l'entre-deux-guerres. On le doit en particulier à Hjalmar Schacht, Président de la *Reichsbank* sous Hitler. Le terme « compensation » est un dérivé du mot allemand *Kompensationsgeschaeft*, ce dernier désignait les opérations de compensation dans les années 30. Un autre terme les désigne: *Gegengeschaeft* ». *Countertrade in the World Economy*, pp. 4-5.
40. Lire, par exemple, Elizabeth Kridl VALKENIER, *The Soviet Union and the Third World*, New York, Praeger, 1983.
41. « Comecon-LDC Interplay », *Mining Journal*, 16 décembre 1983, pp. 434-435.

Les Soviétiques ont retiré des bénéfices stratégiques considérables de leur commerce d'échange; ils ont consolidé leurs rapports avec le tiers-monde. Contrairement à l'Allemagne nazie cependant, leurs rapports avec les pays peu développés n'ont pas eu d'effet coercitif dont le résultat eût mis ces pays en situation inégale susceptible de leur enlever une liberté de manoeuvre que n'avaient pas les pays de l'Europe de l'Est dans la décennie 1930. Un grand nombre de partenaires africains des Soviétiques et des pays de l'Europe de l'Est ont été jusqu'à rompre eux-mêmes leurs engagements, et ce pour des raisons bien plus terre à terre que les inégalités de rapports. Il y a eu d'abord de nombreuses plaintes de la part des pays du tiers-monde quant à la piètre qualité de la marchandise soviétique: équipement de forage pétrolier inadéquat, pièces de rechange pour camions inacceptables, etc. D'autre part, bien des pays producteurs de minéraux ont été mécontents des Soviétiques, parce qu'ils se sont rendus compte qu'ils pouvaient avoir ailleurs des conditions d'échange meilleures pour leurs produits. Enfin, certains pays ont éprouvé du ressentiment envers les Soviétiques en raison de l'attitude de ces derniers qui ont exporté dans le tiers-monde des produits à un prix plus élevé que celui qu'ils avaient payé lors d'échanges. La Zambie offre un exemple de la désillusion engendrée par le commerce d'échange avec le bloc de l'Est. Au début des années 80, ce pays avait conclu des accords d'échange avec l'Union soviétique. L'échange comprenait, entre autres, du cuivre zambien contre des denrées alimentaires de la Bulgarie et des camions de la Roumanie. Une fois ces échanges terminés, mécontente pour toutes les raisons mentionnées ci-haut, la Zambie ne renouvela pas l'entente.

Deux autres facteurs entrent en ligne de compte dans la réduction du commerce entre l'Afrique et l'Union soviétique: exception faite du Zimbabwe, un grand nombre de pays africains de la ligne de front ne possèdent tout simplement pas les structures bureaucratiques pour faire de l'économie de troc moderne.[42] Pour ce faire, ils n'ont ni les institutions ni les agences ou unités gouvernementales spécialisées et capables de prendre les responsabilités nécessaires. Le second facteur concerne les Soviétiques eux-mêmes: leurs priorités ont changé. Depuis l'arrivée au pouvoir de Gorbatchev, on a délaissé les engagements économiques à long terme en matière de coopération, ceci dans le but de redresser l'économie interne du pays.

Au cours de la décennie 1980, des considérations géopolitiques ont également donné lieu à des exagérations et des malentendus en ce qui a trait au commerce d'échange américain. Les Américains y ont vu un moyen d'accroître et de moderniser leurs excédents de matériel stratégique. Néanmoins, malgré l'enthousiasme de l'Administration Reagan à ce sujet, peu de choses furent réalisées. Les prévisions selon lesquelles les États-Unis s'engageraient dans le commerce d'échange avec la Zambie, le Zaïre, le Chili, la Bolivie et le Pérou ne se sont pas concrétisées. Le Congrès s'y est opposé pour

42. Mark NICHOLSON, « Africa and the Barter Trade Boom », *African Business*, mai 1985, p. 53; Business International, « The Evolution of Contertrade in Africa », *Countertrade and Barter Quarterly*, automne 1984, pp. 60-65.

toutes sortes de raisons non stratégiques dont le coût, la nouvelle orientation pour l'entreprise privée et, réciproquement, les obligations internationales en termes de commerce.[43]

Il y a des exceptions remarquables, rappelons le contrat négocié entre les États-Unis et la Jamaïque pour l'échange de bauxite contre des produits laitiers, au début des années 80. Même ces cas nécessitaient l'approbation présidentielle. Toutefois, il est faux de croire que le marché avec la Jamaïque ait été organisé pour des considérations de sécurité nationale, quoiqu'il cadrait bien avec l'initiative du bassin des Caraïbes, car les principaux défenseurs et bénéficiaires du marché ont été les producteurs laitiers des États-Unis. L'échange avec la Jamaïque eut un avantage inattendu, et l'idée du commerce d'échange comme moyen d'écouler des excédents de produits industriels eut un regain de popularité. Immédiatement après ces négociations d'État à État, par l'entreprise du CCC (É.-U.) et du BATCO (Jam.), un grand nombre de tentatives furent faites par Chrysler et General Motors, entre autres, pour répéter ce type de transactions dans l'entreprise privée.

Cela ne veut pas dire que toute dimension de sécurité ait disparu du commerce d'échange. Mais une chose est sûre, c'est qu'on ne peut le qualifier de « malveillant », il est « bénin ». Élément de mercantilisme ou de néo-mercantilisme, il tient plutôt de la débrouillardise personnelle que de la volonté de faire une guerre économique, c'est-à-dire qu'il fait partie d'une grande stratégie dont le but a été « de protéger l'économie contre des forces extérieures économiques et politiques indésirables. »[44]

Pour les pays en développement où se côtoient différentes idéologies, l'économie de troc sert des objectifs sociaux et économiques vitaux plutôt que « la soif de puissance et de domination d'autres pays. »[45] Néanmoins, ce sont les pays de la Communauté européenne et le Japon qui déploient une approche que l'on peut qualifier de bénigne. Dans l'utilisation du commerce d'échange, leurs objectifs ont été fondamentaux (bien que changeants), ainsi « les valeurs et intérêts sociaux » ont été protégés.[46] Au cours des années 70, leur principale motivation fut de protéger leur pays de difficultés économiques dues à la montée en flèche du prix des marchandises.[47] La réaction de Kissinger, déjà citée au début de cet article, a été provoquée par le grand mouvement vers l'échange qui s'est dessiné entre les pays consommateurs et

43. Elizabeth Carol LEE, « Bauxite For Butter: The U.S. – Jamaican Agreement and The Future of Barter in U.S. Trade Policy », *Law and Politics in International Business*, Vol. 16, Pt. 1, 1984, pp. 239-261; Donna U. VOGT, « U.S. Government International Barter », in Fisher and Harte, *Barter in The World Economy*, pp. 168-214. See also « Barter Agreements », *Mining Journal*, 7 janvier 1983, pp. 3-4.
44. GILPIN, *The Political Economy of International Relations*, p. 33. Lire aussi John RUGGIE, « International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order », *International Organization*, 36, 1982, p. 382.
45. *Ibid.*, p. 404.
46. *Ibid.*, p. 404.
47. James I. WALSH, « The Growth of Develop-For-Import Projects », *Resources Policy*, décembre 1982, pp. 277-284.

les pays producteurs de pétrole, le plus connu étant les ententes de collaborations signées en 1974 entre la France d'une part et l'Arabie saoudite, l'Iran et la Libye d'autre part. Au cours des années 80, la motivation principale des pays industrialisés envers l'économie de troc s'est centrée sur la stabilisation des exportations des produits industrialisés, de l'équipement et des services.

En matière d'économie de troc, la stratégie du Japon est particulièrement digne de mention surtout par sa durabilité et sa dispersion à travers le monde, et cela par la mise en place, dans nombre de pays, de coentreprises. Il en ressort des avantages évidents: c'est de se créer une excellente réputation de fiabilité dans leurs rapports commerciaux et une grande souplesse d'approvisionnement. S'il survient des difficultés d'approvisionnement de tel ou tel produit ou si les prix augmentent, les autres sources sont là pour y suppléer.

La tentation peut être grande de ne voir les choses que d'une perspective de contrôle économique de la part du Japon. Transposée dans les années 30, cette perspective s'apparenterait à une autre réalité c'est-à-dire qu'elle rappellerait l'idée que le commerce d'échange est lié à la guerre.[48] Toutefois, dans les années 80, la plupart des coentreprises mises en place par les Japonais l'ont été par le secteur privé – sans négliger « l'assistance administrative » du ministère de l'Industrie et du Commerce international. Le gouvernement japonais n'a jamais vu d'un bon œil les exigences des PMA en matière d'échange, de crainte de voir l'érosion de la compétitivité japonaise. En fait, tout porte à croire que le Japon, de même que d'autres pays industrialisés, ferait face à des difficultés quant au maintien d'un front commun dans les relations économiques. L'on connaît la rupture survenue entre le gouvernement japonais et la compagnie Mitsubishi au sujet de la limitation des échanges avec l'Indonésie. Le ministère était fermement décidé à garder la ligne dure devant les exigences indonésiennes, tandis que Mitsubishi et d'autres compagnies penchaient plutôt vers le compromis.[49]

Le commerce d'échange à la japonaise demeure populaire chez les observateurs étrangers. Une autre façon de le connaître est d'analyser le fonctionnement de leurs entreprises géantes, les « sogoshoshas » qui détiennent une position-clé dans le mercantilisme japonais. Leurs avantages sont considérables sur les autres pays industrialisés concurrents. Cela est dû à leurs multiples facettes, à leur recueil d'information et à leur réseau de marché, à leurs liens bancaires, à leur habileté commerciale, à leurs agents de distribution et à leurs expéditeurs de même qu'à leur approche déterminée dans la signature des contrats. Les NPI ont suivi le modèle de ces géants: le Brésil, la Corée du Sud, la Malaisie. Les pays industrialisés occidentaux s'en sont aussi

48. Lire Dominic SALVATORE, *International Economics*, New York, McGraw Hill, 1975, pp. 215-216. Peter LOWE, *Great Britain and the Origins of the Pacific War*, Oxford, Oxford University Press, 1977, p. 106.

49. Susumu AWANOHARA, « A return to barter », *Far Eastern Economic Review*, 27 août 1982, pp. 40-41; « Indonesia is Sticking to its Guns-For-Butter Principles », *ibid.*, 27 janvier 1983, p. 50; Hikaru KERNS, « Target Japan Frowns as Counter-Trade Grows », *ibid.*, 27 janvier 1983, p. 54.

inspirés, l'ACECO, organisme français fondé en 1977, procède selon les mêmes principes. Aux États-Unis, ils ont leurs émules dans nombre d'entreprises privées, Caterpillar par exemple, chez des détaillants comme Sears, pour n'en nommer qu'un et même dans des institutions financières dont la Citibank, la Bank of America et la Chase Manhattan. Le gouvernement, en adoptant le *Trading Company Act* en 1982, leur a facilité la voie.

Il ne faut cependant pas exagérer l'importance des sogoshoshas. Disons tout d'abord que le commerce d'échange n'est pas leur domaine exclusif. Il est certes d'une importance considérable pour Sumitomo, Mitsubishi, Mitsui, Nichimen et autres géants mais il est aussi pratiqué par des entreprises moins diversifiées qui intensifieront leurs activités en ce sens pour assurer leur approvisionnement en matières premières surtout que la crise des installations s'estompe et que les sogoshoshas se tournent vers des formes d'activités qui leur procureront des bénéfices accrus.[50] Par ailleurs, les relations de ces dernières avec les compagnies étrangères ne sont pas fondées que sur la concurrence. Il y a, au contraire, coopération dans nombre de domaines, ce qui ne fera que s'accentuer, puisque les sogoshoshas étendent leurs opérations en Amérique du Nord et en Europe de l'Ouest.

IV – Vers le futur

Nous avons, dans cet article, fait le point sur la nature et le développement du commerce de troc. On le perçoit comme rétrograde et primitif, certes, mais n'a-t-il pas démontré au cours des années 80 ses grandes capacités d'adaptation et de projection vers l'avenir? Il s'est internationalisé, c'est-à-dire qu'il a étendu son champ dans des zones géographiques fort diverses. Cette internationalisation se manifeste par la variété de développements importants dans le commerce d'échange intra-régional. Citons, par exemple, à cet égard, l'Association latino-américaine d'intégration qui a ouvert la voie en négociant des accords de compensation, dont en 1985 l'accord qui a fait date entre le Pérou et le Brésil au sujet, entre autres, de la coopération dans le forage pétrolier.[51] Il se fait même jour une forme de commerce d'échange intra-régional dans des pays peu industrialisés pourtant peu familiers avec ce type de commerce. La zone d'échanges préférentielle mérite une mention spéciale. Ce groupe de pays de l'Est et du Centre de l'Afrique ont organisé une chambre de compensation pour développer entre eux des accords de commerce bilatéraux (avec un minimum de devises fortes).[52] Des changements se dessinent dans l'avenir du troc intrarégional, d'abord en matière de potentialité (et aussi de l'impact sur le flux des transactions) dans les relations qui se font jour entre les États du Golfe et les pays du Sud asiatique.

50. Richard T. KOSKELLA and Donna M. NEME, « The Sogo Shoshas: Can They Adapt, Can They Survive», *Countertrade and Barter Quarterly*, hiver 1984, pp. 61-64.
51. « Under the Counter », *South*, décembre 1985, p. 128.
52. Michael MORRISON, « Examples of Contemporary Countertrade », in Pringle, *Countertrade in the World Economy*, p. 27.

Ces pays se complètent bien en ce qui concerne l'échange des biens et services.

Le commerce d'échange moderne a pris une forme beaucoup plus sophistiquée que dans les années précédentes et cela est dû en partie à une large application des vieilles techniques. Mais cette sophistication correspond également à l'internationalisation des transactions. Un phénomène amplifie cette nouvelle donne: c'est la fusion d'entreprises actives dans le commerce d'échange (il y eut au début des années 80 une fusion entre Louis Dreyfus, compagnie française de grains et maison de commerce; First Boston, banque d'investissement américaine et la Metallgesellschaft, compagnie spécialisée dans les mines, la métallurgie, l'ingénierie et le commerce.[53] De plus, l'utilisation accrue des données informatisées, des centres d'information, de la Bourse et autres innovations facilitent le flux de l'information et des crédits de contre-partie ainsi que des obligations, et permettent de franchir les barrières nationales plus facilement que dans le passé. Des conseillers et intermédiaires en commerce d'échange offrent leurs services aux compagnies. Les maisons qui sont directement engagées dans l'échange ont des spécialistes à leur emploi. Il est à prévoir que ce type de commerce deviendra de plus en plus florissant à mesure que se développeront les firmes spécialisées.[54]

Il ne faut pas penser que l'internationalisation et la complexité accrue de l'économie de troc en ont éliminé les risques. Comme dans le passé, de nombreuses difficultés sont inhérentes à la pratique de ce type de commerce, que les partenaires soient de l'entreprise privée ou gouvernementale. Pour les nouveaux, souvent trop ambitieux, le risque est plus grand, car ils sont sans expérience et ils ne connaissent pas le prix qu'il leur en coûtera pour établir des opérations à l'échelle mondiale. C'est un terrain où même les plus expérimentés risquent de perdre pied comme en font foi les pertes subies par Mitsui dans le complexe pétro-chimique de Bandar Khomeini, en coentreprise avec l'Iranian National Petroleum; ou encore la faillite de Voest-Alpine Intertrading engagé dans des transactions à risque élevé et dans la spéculation pétrolière.[55] Ces problèmes s'aggravent quand il s'agit de partenaires plus vulnérables que sont, par exemple, les pays en voie de développement car dans ces pays le troc n'est pas seulement associé à la mauvaise gestion et à la corruption mais aussi à la limitation du choix de leur politique économique étrangère. Quand un de ces pays entreprend de négocier seul les clauses d'un contrat d'échange, il risque de le faire aux dépens de ses intérêts nationaux et de ses objectifs de développement. Il se verra privé de son indépendance de production ou bien il ne pourra éviter un prix inflationniste dans ses importations. Si, par ailleurs, il décide de recourir aux services d'intermédiaires, la note peut être également lourde en termes d'honoraires, de commissions, de profits. Nombre de compagnies, dans les pays industriali-

53. Metallgesellschaft et Dreyfus sont copropriétaires de Austrian Voest-Alpine Intertrading.
54. Les Japonais semblent bien être les chefs de file dans le commerce d'échange. Lire, par exemple, « Japan shifts production to ASEAN states, *The Japan Economic Journal*, 2 et 8 janvier 1988, p. 6.
55. « Oil Deals Drown Trader », *ENR*, 20 février 1986, p. 15.

sés ne sont pas non plus à l'abri de toute difficulté, car elles n'ont pas toujours les moyens de s'y engager, d'après leur type de production, l'échelle d'opérations, etc. et, si elles le font il se peut que ce soit dans une position inéquitable. Cela est spécialement vrai dans les secteurs où il y a forte concurrence de la part des PMA, dans les mines et textiles pour n'en citer que deux.

Malgré tout, il existe beaucoup d'avantages pour les entreprises privées et d'État à s'engager dans l'économie de troc car, même pour les petits partenaires placés dans une position désavantageuse, il y a des leçons à tirer. Les PMA y apprennent à calculer les risques, à protéger les prix et y développent des compétences commerciales. D'autre part, leur faiblesse (manque de pouvoir d'achat, par exemple) peut faire leur force. Ils peuvent imiter en cela les NPI qui se servent du volume de leur marché ou de leur position comme d'un levier dans leurs rapports avec des partenaires mieux placés qu'eux. Tous ne peuvent cependant réussir aussi bien que le Brésil et l'Indonésie qui ont, respectivement, au début des années 80, su forcer les pays exportateurs de pétrole à s'engager dans l'échange avec eux et à négocier de nouveaux accords de distribution avec leurs partenaires commerciaux. Cependant, les PMA devraient insister fortement auprès des corporations transnationales pour acquérir un intérêt plus grand dans les exportations et pour encourager l'implantation de compagnies locales compétentes dans les négociations commerciales. En fait, certains de ces pays manifestent clairement de l'audace et de la volonté; citons la Jamaïque qui s'est récemment associée à une institution suisse pour fonder le Jamaica Overseas Marketing afin d'accroître le commerce et la mise en marché de ses produits d'exportation conventionnels (bauxite et aluminium) et non conventionnels.[56] Il y a aussi la mise en place des crédits croisés que plusieurs pays de l'Amérique latine ont utilisés pour rééchelonner leur dette. Il y a une variation de cette technique, ce sont les paiements en nature par lesquels le titre des produits est donné à un autre partenaire qui, de sa propre initiative, ou par l'entremise d'un troisième partenaire essaie de vendre ces produits. Les fruits de ces ventes sont partiellement utilisés pour rembourser la dette. Une seconde variation consiste à consolider la dette des opérations sur les marchandises.

Dans l'analyse du commerce d'échange, il y a un aspect souvent oublié qui confirme l'internationalisation et la complexité du phénomène, c'est sa localisation géographique et la destination des produits échangés. Nous l'avons déjà souligné, la voie de l'échange suivait traditionnellement une direction: les matières premières venus des PMA prenaient le chemin des pays industrialisés et les produits manufacturés faisaient le chemin inverse. On a vu le contraire se produire dans les années 80. Les PMA ont brisé la tradition; non seulement ont-ils introduit dans les échanges des produits fabriqués chez eux, mais ils font aussi venir les matières premières des pays industrialisés. L'Inde, particulièrement, a négocié des contrats à long terme avec le Canada

56. « Jamaica, Swiss Company in Marketing Tie », *American Metal Market*, 14 décembre 1984, pp. 1, 19.

et l'Australie pour la livraison de potasse, de charbon et d'autres produits. L'Inde a fait preuve de beaucoup d'ingéniosité dans une récente transaction tripartite dans laquelle elle a reçu du charbon de l'Australie qu'elle a payé en devises fortes de la RDA et de la Tchécoslovaquie, les pays de l'Europe de l'Est étant à leur tour payés en roupies.[57]

Quant aux corporations transnationales, il y a aussi pour elles des avantages variés qui parlent en faveur non seulement du maintien, mais de l'expansion de l'échange dans un avenir immédiat. Du côté des banques, on le voit aussi avec intérêt puisqu'il garantit l'actif pour le remboursement des prêts en souffrance et il fournit la possibilité de faire de nouveaux prêts sûrs. Pour les transnationales, cela leur permet d'obtenir des permis d'importations dans les PMA, de libérer des fonds bloqués et de développer là où personne n'aurait osé auparavant.[58]

1930-1980: les difficultés du commerce d'échange ne sont pas pareilles. Il y a certes une inévitable période d'ajustement, mais c'est le prix à payer pour que soit réussie son expansion sous la nouvelle forme qu'il a prise. Il sera une force d'intégration dans les relations économiques internationales. On ne lui attachera plus cette image de malveillance et d'habileté politique dangereuse pour l'ordre international contemporain. De plus en plus, il sera perçu comme une réaction souple – et prudente – des entreprises privées et d'État devant les problèmes des années 80 et, par conséquent, comme un procédé d'adaptation constructif et imaginatif. Il est à prévoir que la mauvaise image qui lui venait des années 30 s'estompera et qu'il sera de plus en plus accepté et pratiqué dans les décennies 1980 et 1990.

[*Traduit de l'anglais*]

57. David B. YOFFIE, « Profiting From Countertrade », *Harvard Business Review*, Vol. 62, juin 1984, p. 11.
58. *Countertrade and Barter Quarterly*, hiver 1984, p. 8.