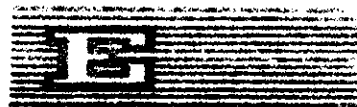




52156



NATIONS UNIES

CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL

Distr.:
LIMITEE

E/ECA/TRADE/103
12 janvier 1988

FRANCAIS
Original : FRANCAIS

COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'AFRIQUE

LE FINANCEMENT ET L'ASSURANCE DES CREDITS A L'EXPORTATION DANS
LE CAS PARTICULIER DES PAYS DE L'AFRIQUE CENTRALE

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
I. INTRODUCTION	1
II. DONNEES FONDAMENTALES DES SYSTEMES SOUMIS A L'ETUDE ...	2
A. Système du financement des crédits à l'exportation	2
B. Système d'assurance des crédits à l'exportation ...	4
III. EXAMEN DE CES SYSTEMES AU NIVEAU DES PAYS ET DE LA SOUS-REGION	5
A. Constat en ce qui concerne le système du financement des crédits à l'exportation	5
B. Banques commerciales et réglementation sur la distribution de crédits à l'économie en Afrique centrale, en mettant un accent sur l'octroi des crédits à des fins de promotion commerciale	7
C. Quelques indices d'une discussion autour du rôle des banques commerciales dans le financement des exportations	9
D. Constat sur le mécanisme d'assurance des crédits à l'exportation en Afrique centrale	11
IV. PROPOSITIONS CONCRETES POUR UNE REDYNAMISATION OU UNE MISE EN PLACE DE CES SYSTEMES AUSSI BIEN SUR LE PLAN NATIONAL QUE SOUS-REGIONAL	12

I. INTRODUCTION

1. Les questions relatives à ces systèmes de crédit s'inscrivent dans le contexte des mesures portées sur le développement socio-économique en général et favorisant particulièrement les exportations. Dans la mesure où les recettes d'exportations constituent une source fondamentale de l'épargne nationale, du financement et des rentrées en devises de la plupart des pays africains, la promotion des exportations devrait constituer un des soucis permanents dans l'élaboration des politiques visant les relations commerciales des pays.
2. Ceci est d'autant vrai que la récession économique de la première moitié des années 80 a été marquée, entre autres phénomènes alarmants, par un effondrement des cours des principaux produits de base qui, dans l'ensemble n'ont cessé de fléchir, sauf en 1983 et 1984 où ils ont amorcé un léger redressement qui devait cependant être de courte durée. Cette baisse a par ailleurs contraint les pays africains à recourir aux emprunts extérieurs pour faire face aux besoins de financement de la croissance. Une planification systématique s'avère donc nécessaire à l'expansion des exportations qui oblige à accroître la part des articles manufacturés et semi-manufacturés dans les exportations et à toucher de nouveaux marchés et de nouveaux acheteurs. En effet, les pays qui passent de l'exportation de produits primaires à celle des produits plus élaborés doit faire face à de nouveaux impératifs tels qu'un financement intérieur plus large pour soutenir des efforts accrus qui doivent être déployés, des crédits suffisants aux acheteurs étrangers afin de soutenir la concurrence des fournisseurs d'autres pays, une couverture appropriée des risques inhérents aux exportations à crédit etc.
3. Par ailleurs, le crédit à l'exportation n'est pas toujours demandé mais la sécurité du règlement qui sanctionne in fine l'exécution partielle ou totale d'un contrat de vente est toujours demandée à l'appareil bancaire. D'où tout pays en développement qui cherche à promouvoir ses échanges commerciaux doit élaborer des systèmes appropriés de financement des exportations.
4. Pourtant, l'on ne peut se douter d'une tendance fondée qui paraît privilégier les relations commerciales avec des partenaires en dehors du continent, vu le caractère extraverti des économies en développement en général, les traditions issues de la période coloniale et qui continuent de marquer encore les relations économiques de ces pays. Dans le même contexte, il est aussi vrai, qu'en face des limitations de financement qu'impose un certain état de sous-liquidité local, conséquence évidente de la crise économique à laquelle se heurtent actuellement les pays africains, l'excès de liquidités qui caractérise le système bancaire transnational constitue une arme solide pour influencer le courant des transactions en faveur de ses propres intérêts.

5. Néanmoins, dans la mouvance des conditions économiques du développement des échanges entre les pays africains, les perspectives de succès d'une autosuffisance collective, et la nécessité de jeter les bases d'un changement structurel durable, telles que prônées dans le Plan d'action de Lagos et dans son Acte final, ensuite reprises dans le programme des Nations Unies pour le redressement économique et le développement de l'Afrique 1986-1990, requièrent que soient prises des mesures au niveau national et sous-régional pour que s'instaure à terme un retournement de cette tendance observée plus haut.

6. C'est dans cette optique que l'étude se penche d'abord sur les données fondamentales des systèmes en cause, les facilités offertes, les risques et problèmes inhérents, vu les particularités propres à chaque pays. L'analyse procèdera ensuite à l'examen de ces systèmes au niveau des pays et de la sous-région avant de conclure sur des propositions concrètes portant sur leur redynamisation ou leur mise en place aussi bien sur le plan national que sous-régional.

II. DONNEES FONDAMENTALES DES SYSTEMES SOUMIS A L'ETUDE

A. Système du financement des crédits à l'exportation

7. L'objectif principal de l'introduction de ce système dans le pays en développement en général et dans les pays africains en particulier est de faciliter et de promouvoir les exportations intra-africaines, notamment celles des produits manufacturés et des produits agricoles élaborés. Etant donné que les fournisseurs de ces produits dans la plupart des pays africains ne sont pas très outillés pour soutenir une concurrence et préserver des produits compétitifs, en ce qui concerne surtout la qualité et d'autres facteurs facilitant la conclusion des transactions sur le marché mondial, ces fournisseurs sont tenus parfois d'aménager un financement bancaire de leurs ventes.

8. Cette situation est souvent née du fait que les acheteurs potentiels se trouvant à court de moyens de paiement au comptant ou à terme sont attirés par ceux qui leur offrent des conditions mieux acceptables, notamment dans les délais de paiement et dans les considérations de délais de livraison. Ce qui revient, en quelque sorte, à créer une situation dans laquelle le pays du vendeur se substitue à celui de l'acheteur dans la recherche des facilités tendant à assurer la conclusion de transactions commerciales. Le fournisseur est tenu donc de fournir aussi bien les produits d'échange que les fonds nécessaires pour leur acquisition.

a) Types et cadre institutionnel

9. Les opérations dans le cadre de ce système prennent généralement deux formes: crédits fournisseurs et crédits acheteurs. Les premiers sont consentis par les fournisseurs aux acheteurs étrangers, mais recourent au financement des crédits qu'ils ont accordé en empruntant l'intégralité du montant auprès des établissements spéciaux de refinancement des crédits à l'exportation. Les conditions couvrent le moyen terme de 1 à 5 ans et le long terme de 5 à 10 ans à partir de la date de livraison.

10. Quant aux crédits-acheteurs, ils sont offerts directement à l'acheteur étranger par un établissement de crédit ou un consortium d'établissement de crédit du pays exportateur afin d'effectuer ses achats au comptant dans le pays exportateur. Dans cette opération, le remboursement est garanti dans le pays exportateur dans le cadre du programme officiel d'assurance-crédit à l'exportation.

11. Le cadre institutionnel est dominé par les banques centrales, les banques commerciales, les banques d'affaires (surtout lorsqu'il s'agit des projets importants dont par exemple ceux portant sur les grandes installations et biens d'équipements industriels), et les institutions spécialisées dans le financement des exportations, institutions qui ont pour objet de faciliter les opérations au moyen d'endossement, d'acceptations, de réescompte ou de toute autre forme de crédit à court, à moyen et à long terme.

12. Vu la nature limitée des ressources principales des banques commerciales par rapport aux banques d'affaires, les premières se chargent presque entièrement du court terme. Au besoin, elles peuvent recourir aux moyens de refinancement mis à leur disposition par la banque centrale de leur pays. Pour les crédits à moyen et à long terme, ce dernier domaine de chute étant généralement réservé aux banques d'affaires, les banques commerciales peuvent utiliser les facilités de refinancement offertes par les institutions spécialisées à cet effet.

13. Ces opérations de crédits, aussi bien celles se rapportant aux crédits fournisseurs que celles se chargeant des crédits acheteurs ou ces deux à la fois, diffèrent d'un pays à l'autre selon l'étendue et l'importance de l'activité des exportations. Dans le cas particulier des pays africains, il paraît important de noter que les produits fabriqués et les biens d'équipement ne constituent qu'une fraction marginale des transactions avec l'étranger. Les ventes sont en général réglées au comptant ou dans certaines circonstances, au moyen des crédits à court terme. Néanmoins, l'octroi des crédits est fréquent pour toutes les phases du financement des exportations manufacturées ou transformées, à savoir l'importation de matières premières, la production et l'expédition des marchandises.

b) Avantages

14. Ce système, bien adapté, offre aux acheteurs des modalités de paiement différé et peut avoir un impact positif sur le volume et l'efficacité des investissements. Elle influe également sur la promotion de la production, l'expansion des échanges extérieurs et l'amélioration de la balance commerciale.

B. Système d'assurance des crédits à l'exportation

15. En jetant un regard sur ce qui est dit dans les paragraphes précédents, les possibilités financières du fournisseur se révèlent être insuffisantes pour offrir des conditions attrayantes aux acheteurs. Au surplus, les institutions disponibles dans la mobilisation des créances exigent souvent d'être couvertes contre tous risques que peuvent courir les opérations d'exportation.

16. C'est dans ce sens qu'il faut comprendre la nécessité des systèmes d'assurance des crédits, systèmes qui apportent dans le mécanisme un élément de caution pendant toute la durée de la validité du crédit. Cet élément de caution, caractérisé par l'émission d'une police d'assurance, est à son tour négociable pour une opération de refinancement auprès d'établissements spéciaux créés dans ce domaine.

a) Types et cadre institutionnel

17. Ces systèmes s'intéressent aussi bien aux crédits fournisseurs qu'acheteurs. Selon les circonstances, les risques couverts peuvent comprendre à la fois les risques préalables à la livraison et les risques encourus après cette date. Et la couverture concerne tant les risques commerciaux que non commerciaux 1/.

18. Comme cadre institutionnel, ils sont généralement confiés soit à des organismes publics, soit à des organismes mixtes. Dans les deux cas, le soutien financier des pouvoirs publics y est prépondérant. Ces pouvoirs y interviennent par une souscription à la totalité ou à la majorité du capital de l'établissement ou par une garantie donnée dans la limite d'un montant déterminé pour couvrir les risques qu'elle assure.

1/ Voir CNUCED "L'assurance crédit à l'exportation : un moyen par les pays en développement d'accroître et de diversifier leur commerce d'articles manufacturés (TD/B/C.2/158/Suppl. 1). Les risques non commerciaux sont fondamentalement différents des risques ordinaires du crédit. Ils présentent deux aspects caractéristiques. Premièrement, ils sont indépendants de la position de l'acheteur et ni l'acheteur ni le vendeur n'ont sur eux le moindre pouvoir. Deuxièmement, ils affectent fréquemment l'ensemble de la dette d'un pays et peuvent dès lors entraîner des pertes ou des carences d'une ampleur considérable

b) Facilités offertes

19. Etant donné que les systèmes de financement et d'assurance se complètent, les avantages énumérés ci-haut sont aussi du domaine de ces derniers. On mentionnera, toutefois, qu'en plus de l'idée comme telle du "gain" enregistré par les parties entrant en jeu, c'est-à-dire le fournisseur et l'acheteur, les systèmes d'assurance introduisent une idée de protection.

20. Cette idée se profile aussi bien au niveau de l'exportateur que de celui du bailleur des crédits. En effet, par sa police d'assurance, le fournisseur bénéficie des crédits nécessaires pour offrir des conditions meilleures et en même temps, il se trouve à l'abri des conditions d'accès difficiles des marchés financiers. L'établissement procédant au financement ou au refinancement est de ce fait, garanti pour le remboursement.

21. La plupart des pays africains dépendent excessivement des recettes d'exportation d'un seul produit. C'est le cas des matières premières. Etant donné que les raisons d'encourager une diversification des exportations sont nombreuses, pour ne citer que la chute assez fréquente des cours de ces matières sur les marchés internationaux, les systèmes d'assurance, du fait de leur caution aux systèmes d'approvisionnement en moyens financiers, permettent de donner aux exportateurs des moyens comparables à ceux de leurs concurrents pour réussir l'introduction sur les marchés des produits non traditionnels.

c) Problèmes

22. Au delà du problème général consistant dans la disponibilité des ressources financières qui concerne à la fois, le financement et l'assurance des crédits, les systèmes portant sur ces derniers révèlent des problèmes d'un ordre différent. En effet, il s'agira de s'assurer de la solvabilité du système. L'on devra assurer un équilibre financier entre les encaissements de primes et les débours y compris les paiements d'indemnités.

23. Il est également requis un minimum de structures de base et des compétences nécessaires pour assurer le bon fonctionnement du système.

III. EXAMEN DE CES SYSTEMES AU NIVEAU DES PAYS ET DE LA SOUS-REGION

A. Constat en ce qui concerne le système du financement des crédits à l'exportation

24. Il est certes vrai que la plupart des pays africains ont créé ou renforcé leurs institutions nationales de promotion des exportations. Cependant, cette promotion, aussi bien aux niveaux national que sous-régional, est encore à ses débuts et des insuffisances institutionnelles demeurent à grande échelle.

25. Par ailleurs, en plus de ces insuffisances et des difficultés d'application identifiées ci-avant, d'autres problèmes entravent les efforts des pays africains en général et des pays de la sous-région de l'Afrique centrale en particulier, efforts tendant à rendre la commercialisation et la promotion commerciale plus efficaces. Ces problèmes comprennent entre autres les coûts de production et la fixation des prix, la promotion des ventes, le financement, l'infrastructure de transit et la documentation commerciale.

26. L'ensemble de ces questions a été développé dans une étude récente de la CEA 2/, qui a mis en **exergue quelques aspects ci-après présentant** un intérêt particulier pour les besoins de commodité de cette étude.

a) Manque de concurrence des produits de la sous-région dû surtout au causes suivantes :

- coûts élevés dûs à l'inflation dans les pays développés sont inclus dans la structure de production africaine par le canal des biens intermédiaires et d'équipement importés;
- niveau bas de productivité dû à des procédures de travail lourdes, une technologie inadéquate, des compétences en-dessous de la moyenne et des problèmes sociaux;
- industries de grande taille avec des capacités non utilisées très importantes qui augmentent les coûts unitaires;
- mécanismes et méthodes de fixation de prix inadéquates qui ont pour résultat des produits très coûteux et peu concurrentiels;
- coûts de transports et de transit prohibitifs dus à la quasi inexistence de fret.

b) Insuffisances des moyens de promotion du commerce : parmi les difficultés que l'on peut identifier, il convient de revenir sur les insuffisances institutionnelles auxquelles s'ajoutent la mainmise de sociétés étrangères sur le commerce d'exportation et d'importation, la préférence qu'ont les pays socialistes pour les arrangements commerciaux bilatéraux, y compris les arrangements de compensation centrale pour régler les comptes commerciaux;

c) Toute la production destinée à l'exportation de même que le système de commercialisation, les transports et les communications, la banque et les assurances ont toujours été organisés pour faire face aux besoins extra-africains;

2/ CEA, "Certaines questions importantes concernant les relations commerciales de l'Afrique" pages 11-20, (E/ECA/TRADE/53).

d) Instabilité du commerce des produits primaires exportés par la sous-région : l'instabilité du commerce des produits primaires des pays de la sous-région entraîne des fluctuations de leur revenu national de leurs recettes d'exportation et de leurs recettes en devises, instabilité qui compromettra les plans de développement à long terme d'un grand nombre de ces pays.

27. Dans l'ensemble, il ressort de ce qui précède, en plus du contenu des documents disponibles au moment de la rédaction de cette étude, qu'il n'existe pas, de système approprié des crédits à l'exportation dans les mécanismes institutionnels aussi bien au niveau de la sous-région qu'à celui de chaque pays pris isolément. Ce sont plutôt les banques commerciales qui au niveau des pays octroient des crédits à court terme par le biais du crédit de la Banque centrale sous forme de réescompte de documents d'exportation. Ce concours des banques commerciales n'a pourtant qu'un rôle limité dans la promotion des exportations, dans la mesure où les opérations financières et les transferts de fonds dans l'ensemble des pays sont encore strictement réglementés, s'il ne faut considérer que les difficultés multiples liées à l'obtention des licences import-export.

28. Par ailleurs, tenant compte du fait que la plupart des banques commerciales dont l'étude en fournit ci-après quelques données sur la structure, sont des succursales des banques étrangères et la main-mise étrangère y est prépondérante, leur contribution dans les avantages à escompter d'un système adéquat du financement ne peut être que concentrée dans le court terme, vu la nature limitée des ressources principales de ces institutions par rapport aux banques d'affaires.

29. On pourrait aussi avancer qu'à la base, l'institution des systèmes appropriés du financement des crédits à l'exportation requiert l'existence d'un minimum de structures financières et des institutions suffisantes, la disponibilité des ressources financières importantes et de vastes connaissances techniques, vu la nature assez complexe des problèmes et les risques qui découlent de l'utilisation de ces mécanismes. Il n'est pas sans intérêt de souligner également qu'un système mal adapté aux réalités et conditions économiques des pays engagés dans le processus est voué à l'échec, car ces systèmes sont à considérer comme parties intégrantes d'un programme d'ensemble de la promotion du développement économique.

B. Banques commerciales et réglementation sur la distribution de crédits à l'économie en Afrique centrale, en mettant un accent sur l'octroi des crédits à des fins de promotion commerciale

Banques commerciales au Zaïre

30. Dotées d'environ 46 succursales, les banques de dépôts desservent pratiquement tout le pays et sont les intermédiaires financiers les plus importants. Etant donné l'absence d'institutions financières et de crédits spécialisées, elles octroient également des concours à long et à moyen terme pour financer les investissements.

31. Onze banques de dépôts fonctionnent au Zaïre : la Banque commerciale zaïroise, la Banque du peuple, l'Union zaïroise des banques, la Barclays Bank, la Fist National City Bank, la Banque de Paris et des Pays-Bas, la Banque internationale pour l'Afrique au Zaïre, la Banque de Kinshasa, la Banque continentale africaine (BACAZ), Grindlay Bank et la Banque de crédit agricole. Toutes ces banques sont des sociétés de droit zaïrois.

32. A l'instar de ce qui a été dit ci-avant, les octrois des crédits à court terme accordés par le système bancaire au Zaïre sont plafonnés suivant des répartitions réglementaires. Les crédits répartis concernent les concours à court terme au sujet desquels la Banque du Zaïre communique périodiquement aux Banques commerciales agréées, les plafonds à ne pas dépasser. A l'intérieur du plafond attribué aux banques, chacune d'elles dispose d'un pouvoir discrétionnaire dans la répartition sectorielle de ses interventions, dont celles rentrant dans la cadre des facilités accordées aux entreprises engagées dans le commerce de gros et de demi-gros.

33. Quant aux concours bancaires non répartis, ils se rapportent au financement à court terme des campagnes de certains produits vivriers, du coton, des fibres et concernent aussi tous les crédits à moyen terme. Il convient de noter que l'octroi de crédit dans ce cadre se fait par les banques en dehors du plafond réparti et sur autorisation préalable de la Banque du Zaïre.

Banques commerciales dans la zone d'émission de la BEAC

34. Avant l'indépendance des Etats membres de la BEAC, le réseau bancaire était essentiellement composé d'agences de banques françaises, avec, au Cameroun, des succursales de banques britanniques. Au cours des années 1962 et 1963, les banques françaises nationalisées représentées dans les Etats de la zone d'émission ont successivement fait apport de leurs agences à des sociétés bancaires de droit national. C'est ainsi que le Crédit lyonnais a participé à la création de la Société camerounaise de Banque en République-Unie du Cameroun, de la Banque commerciale congolaise au Congo, de la Banque tchadienne de crédit et de dépôts au Tchad et de l'Union gabonaise de banque au Gabon. Par ailleurs, la Banque nationale pour le commerce et l'industrie, devenue la Banque nationale de Paris, a donné naissance à la Banque internationale pour le commerce et l'industrie du Cameroun (B.I.C.I.C), à la Banque internationale pour le commerce et l'industrie du Congo, ainsi qu'à la Banque internationale pour le commerce et l'industrie du Gabon. Enfin, à la Société générale se sont substituées la Société de banques en République-Unie du Cameroun et la Société générale de banques au Congo.

35. La Banque populaire de la République de Guinée équatoriale est le seul établissement bancaire de ce pays. Elle fonctionne à la fois comme une banque commerciale et une banque de développement, en même temps qu'elle joue le rôle de conseiller du Gouvernement dans le cadre de la pratique monétaire de la zone d'émission de la BEAC, étant donné que ce

pays s'est récemment fait membre de la zone franc. Dans l'ensemble, le financement bancaire de l'économie au niveau de cette zone se conforme aux campagnes cacao, café, coton ou à l'exportation des ressources minières et autres produits de base pour l'exportation vers les métropoles.

Banques commerciales à Sao-Tomé-et-Principe

36. Au Sao-Tomé-et-Principe, c'est le Banco Nacional de Sao-Tomé-et-Principe qui a repris, le 3 juillet 1975, toutes les activités du Banco Nacional Ultramarino. Il contrôle une ancienne succursale de la Banque commerciale d'Angola et s'occupe des questions monétaires et des questions de développement.

Banques commerciales au Burundi et au Rwanda, pays partenaires du Zaïre au sein de la CEPGL

37. Trois établissements bancaires opèrent au Burundi, à savoir la Banque commerciale du Burundi, la Banque belgo-africaine ainsi que la Banque de crédit de Bujumbura. Du fait de leur passé colonial commun, le Burundi ainsi que ses deux partenaires au sein de la CEPGL ont des systèmes bancaires présentant dans l'ensemble les mêmes caractéristiques. Le Rwanda compte deux établissements dans ce domaine : la Banque commerciale du Rwanda et la Banque commerciale de Kigali. Le Crédit de la Banque centrale aux deux Banques commerciales consiste essentiellement en réescompte de documents d'exportation, qui se rapportent pour la plupart aux exportations de café.

38. Comme note d'ensemble sur la distribution des crédits dans la sous-région, il convient de souligner que l'absence totale de données, comme c'est le cas pour l'Angola, et de données détaillées pour certains des pays considérés, n'a pas permis de cerner d'une manière claire et nette la part consacrée à la promotion des crédits à l'exportation. Toutefois, on peut affirmer que les banques commerciales ont un rôle important à jouer dans la promotion des échanges à ce niveau. Une redynamisation de ce rôle s'impose pour que ces institutions bancaires facilitent progressivement l'établissement des mécanismes appropriés du financement des crédits à l'exportation.

C. Quelques indices d'une discussion autour du rôle des banques commerciales dans le financement des exportations

39. Les banques sont généralement les principales sources de financement des exportations. Mais dans la plupart des pays africains, elles ne jouent qu'un rôle relativement limité dans l'effort national de promotion des échanges commerciaux, comme il a été clairement souligné ci-avant. On estime souvent que c'est aux pouvoirs publics et aux exportateurs qu'il appartient d'élaborer les stratégies nécessaires pour développer et promouvoir les exportations. Lorsque le système bancaire apporte un certain soutien dans ce sens, il arrive qu'il n'ait qu'une étroite marge

de manoeuvre et qu'il s'inspire de méthodes conservatrices ou traditionnelles 3/. En conséquence, les exportateurs des pays africains ne disposent pas du type de services bancaires que leurs collègues de la plupart des pays développés considèrent comme allant de soi.

40. Il est aussi d'avis que les organismes financiers ne sont pas de partenaires actifs du processus d'exportations et ne collaborent pas avec les autres institutions de promotion des échanges. Dans les pays où il y a collaboration entre les banques et institutions de promotion commerciale, les exportateurs peuvent solliciter des banques l'aide dont ils ont besoin en étant sûrs d'être bien accueillis. C'est ce type de soutien qui constitue l'un des principaux facteurs du succès enregistré dans les efforts d'exportation par des pays comme Hong Kong, Inde, Corée, Singapour, Yougoslavie, Brésil pour ne citer que ceux-là.

41. Dans la situation hautement compétitive qui caractérise aujourd'hui le commerce international, les exportateurs ne peuvent obtenir de bons résultats sans l'appui des établissements financiers de leurs pays. Aussi, est-il capital que ces pays s'intéressent au plus haut point à la qualité des services à mettre à la disposition des exportateurs.

42. Dans la zone d'émission de la BEAC tout comme dans les pratiques en vigueur dans les pays partenaires dans la CEPGL et au Sao-Tomé, a-t-on dit, la majeure partie des prêts consentis par les banques commerciales (90 p. 100 environ) sont à court terme et s'effectuent principalement contre la garantie de documents représentatifs des marchandises exportées. Dans la plupart des pays, on entend par crédit à court terme celui dont la durée est inférieure ou égale à 180 jours; dans certains pays la durée peut être d'un an ou même plus. Dans le cas des crédits à moyen terme, l'exportation doit normalement être réglée dans un délai d'un à cinq ans, allant généralement jusqu'à dix ans, et parfois même jusqu'à douze ans.

43. La période du crédit, à court, à moyen ou à long terme, s'étend entre un point de départ déterminé et un terme. Ce dernier est généralement la date à laquelle le contrat prévoit le paiement. Si le contrat porte la mention "D/A 60 jours" (D/A signifie documents contre acceptation), l'acheteur doit, 60 jours après la date à laquelle il a accepté la lettre de change, effectuer le règlement à la banque de son pays qui lui a envoyé les documents d'exportation. Dans les contrats qui prévoient des crédits à moyen ou à long terme, il est normal d'inclure un calendrier des versements à faire au titre du remboursement du principal et du paiement des intérêts.

3/ D.P. GUPTA : Le système bancaire, son rôle dans le développement des exportations. Forum du commerce international, No. 4, 1983.

44. Néanmoins, il n'existe pas vraiment de règle générale permettant de déterminer le point de départ d'un crédit. La transaction "D/A 60 jours" mentionnée ci-dessus peut être considérée comme un crédit de 60 jours à partir de la date d'acceptation de la lettre de change. Toutefois, pour l'exportateur qui a besoin d'un financement bancaire, le crédit qu'il consent à l'acheteur commence effectivement une semaine ou deux avant l'acceptation, c'est-à-dire à compter de la date d'expédition des marchandises. Pour l'organisme d'assurance-crédit à l'exportation, le point de départ est le même que pour l'exportateur, car le risque de non-paiement commence le jour de l'expédition. La date d'expédition semble être un point de départ commode pour déterminer la période du crédit, mais c'est la date de livraison qui est souvent adoptée par de nombreux pays d'Europe.

D. Constat sur le mécanisme d'assurance des crédits à l'exportation en Afrique centrale

45. En Afrique centrale, le système bancaire ne prévoit pas des opérations d'assurance crédit. Le crédit est contrôlé par la Banque centrale qui a la faculté de fixer les taux débiteurs et créditeurs qui devront être pratiqués par les banques et exige que ces derniers maintiennent des dépôts dont le montant est déterminé par la Banque centrale. Cette dernière établit les coefficients obligatoires entre les postes déterminés de l'actif et du passif et fixe les conditions auxquelles les banques commerciales doivent subordonner l'octroi du crédit, de même que les conditions auxquelles le réescompte peut leur être consenti;

46. Cette rigoureuse réglementation fait que les banques commerciales octroient des volumes de crédits très faibles et ont toujours des liquidités supérieures à leurs besoins courants. Mais cette rigueur est au détriment de nombreuses petites et moyennes entreprises qui peuvent tirer profit d'un système de financement et d'assurance crédit aux exportations souple et promotionnel. En raison du faible volume de leurs exportations et de leur faibles ressources financières, en raison aussi des difficultés de gestion et de commercialisation qu'elles connaissent fréquemment lorsqu'elles pénètrent pour la première fois sur les marchés extérieurs, elles ont bien plus besoin d'être protégées contre les risques du commerce que les grandes banques d'affaires qui peuvent mieux répartir les risques dans le jeu de la concurrence.

47. Si les banques commerciales et les institutions financières financent les exportations autant que faire se peut dans les limites de leurs législations et liquidités, l'assurance crédit est inexistante dans la sous-région, alors que là où ce mécanisme opère, la protection offerte par les établissements d'assurance crédit à l'exportation aide considérablement les exportateurs à obtenir des banques commerciales le financement de leurs opérations. L'exportateur qui consent un crédit finance en fait son client. En attendant d'être payé par l'acheteur étranger, il doit obtenir de sa banque des moyens de refinancement étant donné que, dans la plupart des cas, il ne peut puiser dans ses propres fonds. L'assurance crédit à l'exportation représente à cet égard une valeur de nantissement qui lui permettra de se procurer les moyens nécessaires. Ce système encourage donc les banques à participer davantage au financement des exportations.

IV. PROPOSITIONS CONCRETES POUR UNE REDYNAMISATION OU UNE MISE
EN PLACE DE CES SYSTEMES AUSSI BIEN SUR LE PLAN NATIONAL
QUE SOUS-REGIONAL

48. Il ressort de ce qui précède que le commerce d'exportation des pays de la sous-région qui se heurte à un certain nombre de problèmes dus principalement aux facteurs d'ordre structurel gagnerait en efficacité par la mise sur pied des systèmes de financement et d'assurance crédit à l'exportation ou par la redynamisation ou le renforcement des formes de ces mécanismes déjà opérationnelles dans ces pays.

49. Pour que la sous-région puisse tirer profit des mécanismes de financement et de l'assurance crédit, il faut qu'elle procède à la refonte des structures de son commerce international. Un des principaux objectifs à atteindre étant de permettre aux pays de la sous-région d'accroître le volume de leurs exportations traditionnelles de produits agricoles vers les pays riches à des prix rémunérateurs et entreprendre une politique de transformation sur place des matières premières aujourd'hui exportées à l'état brut ou semi-fini.

50. Avec la mise sur pied de tels systèmes, nul doute que les pays de la sous-région pourraient accéder aux marchés non traditionnels en accroissant leurs ventes et protéger leurs exportations. Pour l'exportateur prudent, le besoin d'une protection contre les pertes est aujourd'hui plus réel qu'il ne l'a jamais été au cours des 30 dernières années. Le ralentissement général de l'activité économique touche en effet de plus en plus de pays qui étaient considérés traditionnellement comme des marchés sûrs et cette évolution augmente forcément les risques commerciaux. Les pays africains étant en général les parents pauvres de la division internationale du travail, la mise sur pied de ces systèmes permettrait aux pays de la sous-région d'accroître l'autonomie et d'établir des interactions dynamiques à l'intérieur de leur système de production. Ce qui est envisagé, c'est le passage de la structure commerciale actuelle fondée sur l'exploitation et l'exportation des produits de base vers la fabrication d'articles manufacturés offrant de belles perspectives de recettes dans le commerce international 4/.

51. Au terme de cette étude, il a paru nécessaire d'émettre quelques propositions concrètes visant cette redynamisation ou cette mise en place.

4/ B. NEZEYS : Commerce international, croissance et développement, Paris, Economica 1985. L'auteur démontre que le développement des exportations est nécessaire pour financer le déficit de la balance commerciale provoquée par l'accroissement des importations de biens intermédiaires et de biens de consommation dans une phase de croissance économique.

Au niveau national : On pourrait :

a) penser au renforcement du rôle des banques commerciales en rendant plus effectif leur concours à la promotion des exportations; en exemple, on pourrait épingle les changements opérés au sein de l'une des Banques commerciales au Zaïre "la Banque du Peuple" qui comportera dorénavant en son sein une importante branche sur le financement des exportations. Cette refonte des structures existantes permettra à l'ancienne Banque du Peuple d'élargir la gamme des facilités offertes généralement par les mécanismes de financement des crédits à l'exportation telles qu'elles se sont dégagées de l'analyse ci-avant;

b) doter les sociétés nationales d'assurance de certains services, spécialisés, s'ils n'existent pas encore, qui serviraient de couvrir les risques inhérents aux transactions commerciales, tels que décrits dans le texte;

c) songer à la mise sur pied, en dehors des structures existantes des banques commerciales et des sociétés nationales d'assurance, des organismes appropriés qui assureraient à la fois le financement et l'assurance des crédits à l'exportation dans le genre de l'Office national du Ducroire en Belgique, de la Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur en France, (COFACE), de l'Export Credit and Guarantee Corporation en Inde, de l'Export Credits Guarantee Department en Grande Bretagne, pour ne citer que ceux-là. Cette suggestion est d'un intérêt capital, mais paraît coûteuse et ambitieuse, vu les difficultés d'application identifiées et les particularités propres à chaque pays. Dans la mesure où l'institution d'un tel système requiert un minimum de structures financières et un cadre institutionnel suffisant, cette proposition pourrait intéresser les pays, dans le cadre d'une coopération intra-sous-régional

Au niveau sous-régional - On pourrait :

a) intéresser les pays de la sous-région à la mise sur pied de cet organisme mixte suggéré ci-dessus. Les possibilités de mobilisation de ressources internationales publiques et privées devraient être explorées au niveau de la Communauté économique des Etats de l'Afrique centrale pour réaliser ce projet qui à l'horizon favoriserait une coopération intra-sous-régionale à deux niveaux :

- dans le cadre commercial : l'expansion des échanges;
- dans le cadre financier : institution des fonds de refinancement aussi bien sur le plan sous-régional que régional; ces crédits, institués à l'origine pour servir au financement du commerce intra-africain peuvent constituer une importante source de financement pour les projets de développement entrepris dans le pays importateur; cela peut aussi être compris comme une assistance et aide financière à un pays se heurtant à d'énormes problèmes liés à sa dette extérieure;

b) Suggérer la mise sur pied d'un organisme multinational assurant directement les exportations des pays de la sous-région qui n'auraient pas dans l'immédiat, les moyens d'établir leur propre régime. Mais cette création devrait aussi favoriser l'établissement des branches au niveau national qui se consacraient essentiellement à la réassurance.

52. Parmi les fonctions qui seraient remplies par le système d'assurance des crédits à l'exportation on pourrait espérer que ce mécanisme, au niveau sous-régional :

a) assure directement les exportations des pays d'Afrique centrale;

b) réassure les exportations assurées au titre du régime national où il existerait;

c) informe sur le crédit des acheteurs étrangers et la situation économique des marchés extérieurs;

d) fournisse, à la demande des gouvernements de la sous-région, une assistance administrative et technique aux régimes nationaux afin de donner l'élan nécessaire, aux exportations.

53. Ces propositions nécessitent qu'au niveau de chaque pays l'on accorde une attention particulière sur les capacités d'exportation, les facilités potentielles de financement bancaire ainsi que sur les possibilités de mobilisation de ressources internationales publiques ou privées en vue du financement ou du refinancement des crédits. Il s'impose donc, pour enrichir l'étude à une phase ultérieure de mener les enquêtes aussi bien au niveau des pays qu'à celui du secrétariat exécutif de la Communauté économique des Etats de l'Afrique centrale. Ces enquêtes devraient également être poussées au niveau des institutions internationales citées dans le texte, à savoir l'Office du Ducroître en Belgique, la COFACE en France, l'Export Credit and Guarantee Corporation en Inde, l'Export Credits Guarantee Department en Grande Bretagne. Ce qui permettrait de dégager certaines leçons utiles pour une adaptation aux réalités des pays et de la sous-région concernés.